

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE COMUNICACIÓN LINGÜÍSTICA Y LITERATURA
ESCUELA MULTILINGÜE DE NEGOCIOS Y RELACIONES INTERNACIONALES**

**DISERTACIÓN PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO
MULTILINGÜE EN NEGOCIOS Y RELACIONES INTERNACIONALES**

**IMPLICACIONES ECONÓMICAS-COMERCIALES PARA EL ECUADOR FRENTE A SU
INCORPORACIÓN AL MERCOSUR COMO MIEMBRO PLENO. PERÍODO 2008-2012.**

EDUARDO DAVID VALENZUELA LEÓN

DIRECTOR: Msc. DAVID SOTOMAYOR YÁNEZ

**Marzo, 2015
QUITO – ECUADOR**

DEDICATORIA

*A Dios y a la Virgen Dolorosa,
“Al que cree, todo le es posible”
“Jesús le dijo: ¿No te dije que si crees, verás la gloria de Dios?”
Juan 11:40*

*A mis padres: mis ídolos y mis ejemplos a seguir
Geovanny Valenzuela V. y Sandra León Z.
Por su apoyo incansable y su amor infinito e inagotable.
Vida eterna para ellos.*

*A mis hermanos, Fernando y Andrés Mateo y a mi sobrino Juan José.
Simplemente los amo. Todo lo que soy y hago es por ellos.
Un amor verdadero.*

AGRADECIMIENTO

*A mis abuelos paternos y maternos:
Mami Marthi y Mami Elsi; Papi Aquiles y Papi Segundo,
por la bendición de compartir con ellos este logro.*

*A mis tíos: Wilson, Limber, María Elena;
Susana, William, Janeth, Verónica y Tatiana;
y uno especial a “Kone”, mi ángel guardián.*

*A mis primos, que más que eso los considero mis hermanos:
César, Gaby, Nathy y Danny.*

*A toda mi familia restante
por su apoyo y preocupación incondicional.*

*Quiero Hacer hincapié en mi agradecimiento a
la familia Vásquez-Valencia: Marquito, Wal y Negrita
muchas gracias por sus infinitas bendiciones.*

Al Ing. Cesar Iván León por ser más que un primo, un incondicional amigo.

*Laura G., Dayra P., Pedro S., Christian P., Katty V., Pablito A.,
mis verdaderos y contados amigos.*

*A mi director, Msc. David Sotomayor;
a mis lectores: Mgt. Daniela Mora y Mgt. Sergio Arias,
por compartir sus conocimientos y ser la fuente
de enseñanza durante este período.*

ÍNDICE

I.	TEMA	1
II.	RESUMEN	1
III.	ABSTRACT	2
IV.	RÉSUMÉ	3
V.	INTRODUCCIÓN	4
CAPITULO I		
	ECUADOR, EL MERCOSUR Y LA CAN	6
1.1.	Ecuador y el MERCOSUR	6
1.1.1.	Situación económica y comercial del MERCOSUR al 2012	7
1.1.2.	Comercio bilateral entre Ecuador y el MERCOSUR	9
1.1.3.	Relación económica de Ecuador y los países miembros del MERCOSUR	12
1.2.	Ecuador y la CAN	15
1.2.1.	Situación económica y comercial de la CAN al 2012	16
1.2.2.	Comercio bilateral entre Ecuador y la CAN	18
1.2.3.	Relación económica de Ecuador y los países miembros de la CAN	21
1.3.	Relación económica y comercial entre Ecuador, el MERCOSUR, y la CAN	24
1.3.1.	Principales destinos de las exportaciones ecuatorianas	24
1.3.2.	Concentración comercial a nivel de productos	27
CAPITULO II		
	RELACIONES COMERCIALES ENTRE ECUADOR Y EL MERCOSUR	30
2.1.	Posición Comercial de Ecuador	30
2.1.1.	Balanza comercial de Ecuador de 2008 a 2012	30
2.1.2.	Los 20 principales productos de importación y exportación.	37
2.2.	Análisis del dinamismo comercial entre Ecuador, el MERCOSUR y la CAN	45
2.2.1.	Índice de Balassa	46
2.2.2.	Ventaja Comparativa Revelada	49
2.2.3.	Trade Overlap	52
2.2.4.	Índice de Herfindahl Hirschmann	56
CAPITULO III		
	ECUADOR Y SU INCORPORACIÓN AL MERCOSUR	60
3.1.	Implicaciones del Ecuador frente a su incorporación al MERCOSUR	60
3.1.1.	Ecuador y el MERCOSUR como integración regional	60
3.1.2.	El MERCOSUR y la CAN: bloques de integración imperfectos	63
3.2.	Desventajas y limitaciones de la incorporación al MERCOSUR	67
3.2.1.	Asimetrías económicas de países miembros del MERCOSUR	67
3.2.2.	Adopción del AEC: ¿una contra para el Ecuador?	72
3.2.3.	Proteccionismo comercial del MERCOSUR	76
3.3.	Consecuencias económicas-comerciales por la posible adhesión de Ecuador al MERCOSUR	81
3.3.1.	Impacto económico-comercial de la posible salida del Ecuador de la CAN	81
3.3.2.	Ecuador: ¿beneficioso para el MERCOSUR?	85
3.3.3.	La CAN o el MERCOSUR: ¿cuál es la mejor opción para el Ecuador?	87

VI.	ANÁLISIS	94
VII.	CONCLUSIONES	97
VIII.	RECOMENDACIONES	100
IX.	BIBLIOGRAFÍA	102

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

TABLA No. 1	9
Exportaciones totales del MERCOSUR hacia Ecuador y el mundo. Miles de dólares	
TABLA No. 2	11
Importaciones totales del MERCOSUR desde el Ecuador y el mundo. Miles de dólares.	
TABLA No. 3	12
Principales países importadores y exportadores del MERCOSUR. Año 2012, miles de dólares.	
TABLA No. 4	13
Exportaciones del MERCOSUR hacia Ecuador. Miles de dólares.	
TABLA No. 5	14
Importaciones del MERCOSUR desde el Ecuador. Miles de dólares.	
TABLA No. 6	14
Balanza comercial Ecuador – MERCOSUR. Miles de dólares.	
TABLA No. 7	18
Exportaciones totales de la CAN hacia Ecuador y hacia el mundo (miles de dólares).	
TABLA No. 8	20
Importaciones totales de la CAN desde Ecuador y desde el mundo (miles de dólares).	
TABLA No. 9	21
Principales países importadores y exportadores de la CAN. Año 2012, miles de dólares.	
TABLA No. 10	22
Exportaciones de la CAN hacia Ecuador. Miles de dólares.	
TABLA No. 11	22
Importaciones de la CAN desde Ecuador. Miles de dólares	
TABLA No. 12	23
Balanza comercial Ecuador – CAN. Miles de dólares.	
TABLA No. 13	26
Principales países importadores de productos ecuatorianos. Miles de dólares.	
TABLA No. 14	28
Principales productos exportados por Ecuador. Miles de dólares.	

TABLA No. 15	39
Lista de los 20 principales productos de exportación de Ecuador al Mundo. Año 2012 (miles de dólares).	
TABLA No. 16	40
Lista de los 20 principales productos de importación de Ecuador desde el mundo. Año 2012 (miles de dólares).	
TABLA No. 17	41
Lista de los 20 principales productos de exportación de Ecuador al MERCOSUR. Año 2012 (miles de dólares).	
TABLA No. 18	42
Lista de los 20 principales productos de importación de Ecuador desde el MERCOSUR. Año 2012 (miles de dólares).	
TABLA No. 19	43
Lista de los 20 principales productos de exportación de Ecuador a la CAN. Año 2012 (miles de dólares).	
TABLA No. 20	44
Lista de los 20 principales productos de importación de Ecuador desde la CAN. Año 2012 (miles de dólares).	
TABLA No. 21	47
Análisis del índice de Balassa del comercio bilateral entre Ecuador y el MERCOSUR. 10 principales productos. Año 2012.	
TABLA No. 22	48
Análisis del índice de Balassa del comercio bilateral entre Ecuador y la CAN. 10 principales productos. Año 2012.	
TABLA No. 23	50
Análisis del IVCR del comercio bilateral entre Ecuador y el MERCOSUR. 10 principales productos. Año 2012.	
TABLA No. 24	51
Análisis del IVCR del comercio bilateral entre Ecuador y la CAN. 10 principales productos. Año 2012.	
TABLA No. 25	54
Análisis del TO del comercio bilateral entre Ecuador y el MERCOSUR. 10 principales productos. Año 2012.	

TABLA No. 26	55
Análisis del TO del comercio bilateral entre Ecuador y la CAN. 10 principales productos. Año 2012.	
TABLA No. 27	57
Análisis del IHH del comercio bilateral entre Ecuador y el MERCOSUR. 10 principales productos. Año 2012.	
TABLA No. 28	58
Análisis del IHH del comercio bilateral entre Ecuador y la CAN. 10 principales productos. Año 2012.	
TABLA No. 29	69
Población y área de los miembros del MERCOSUR, año 2012.	
TABLA No. 30	70
PIB nominal del MERCOSUR, año 2012.	
TABLA No. 31	70
PIB per cápita del MERCOSUR, año 2012.	
TABLA No. 32	71
IDH de países miembros del MERCOSUR, año 2012.	
TABLA No. 33	72
Coeficiente de GINI de países miembros del MERCOSUR, año 2012.	
TABLA No. 34	78
Balanza comercial del MERCOSUR año 2012.	
TABLA No. 35	79
Balanza comercial de Brasil con sus principales socios comerciales, año 2012 (millones de dólares).	
TABLA No. 36	79
Balanza comercial de Argentina con sus principales socios comerciales, año 2012 (millones de dólares).	
TABLA No. 37	80
Balanza comercial de Uruguay con sus principales socios comerciales, Año 2012 (millones de dólares).	

TABLA No. 38	80
Balanza comercial de Paraguay con sus principales socios comerciales. Año 2012 (millones de dólares)	
TABLA No. 39	83
Importaciones totales de Ecuador desde la CAN (miles de dólares).	
TABLA No. 40	84
Exportaciones totales de Ecuador a la CAN (miles de dólares).	
TABLA No. 41	88
Exportaciones de Ecuador hacia el MERCOSUR, países miembros y el mundo (millones de dólares).	
GRÁFICO No. 1	10
Exportaciones totales del MERCOSUR hacia el Ecuador y el mundo. Miles de dólares.	
GRÁFICO No. 2	11
Importaciones totales del MERCOSUR desde el Ecuador y el mundo. Miles de dólares.	
GRÁFICO No. 3	19
Exportaciones totales de la CAN hacia Ecuador y hacia el mundo (miles de dólares).	
GRÁFICO No. 4	20
Importaciones totales de la CAN desde Ecuador y desde el mundo (miles de dólares).	
GRÁFICO No.5	27
Porcentaje de los principales destinos de las exportaciones ecuatorianas. Año 2012.	
GRÁFICO No.6	31
Exportaciones totales del Ecuador. Período 2008-2012.	
GRÁFICO No. 7	32
Exportaciones Petroleras vs No Petroleras de Ecuador. Período 2008-2012 (millones de dólares FOB).	
GRÁFICO No. 8	33
Exportaciones Tradicionales vs Exportaciones No Tradicionales de Ecuador. Período 2008-2012 (millones de dólares FOB).	
GRÁFICO No. 9	34
Importaciones totales de Ecuador. Período 2008-2012 (millones de dólares).	

GRÁFICO No. 10	35
Importaciones totales vs las Exportaciones totales de Ecuador. Período 2008-2012 (millones de dólares FOB).	
GRÁFICO No. 11	36
Balanza comercial Total del Ecuador. Período 2008-2012 (millones de dólares).	
GRÁFICO No. 12	37
Balanza comercial Petrolera vs No petrolera. Período 2008-2012 (millones de dólares).	
GRÁFICO No. 13	71
Población, área, PIB nominal y PIB per cápita de los miembros del MERCOSUR.	
GRÁFICO No. 14	78
Exportaciones vs importaciones del MERCOSUR. Año 2012.	
GRÁFICO No. 15	83
Importaciones totales del Ecuador desde la CAN (miles de dólares).	
GRÁFICO No. 16	84
Exportaciones totales de Ecuador a la CAN (miles de dólares).	
GRÁFICO No. 17	89
Porcentaje de las exportaciones totales de Ecuador hacia los países miembros del MERCOSUR. Año 2012.	
GRÁFICO No. 18	90
Exportaciones totales de Ecuador a Venezuela (miles de dólares).	

I. TEMA
IMPLICACIONES ECONÓMICAS-COMERCIALES PARA EL ECUADOR
FRENTE A SU INCORPORACIÓN AL MERCOSUR COMO MIEMBRO PLENO.
PERÍODO 2008-2012.

II. RESUMEN

El presente trabajo investigativo se basa en el análisis y estudio de las consecuencias económicas y comerciales que enfrentaría Ecuador al momento de adherirse al MERCOSUR en calidad de miembro pleno. De la misma manera, enfatiza en los posibles efectos que conllevaría la incorporación al bloque del Cono Sur. Para ello, se analizó en primera instancia, y en términos generales, la situación económica y comercial del MERCOSUR y de la CAN en el año 2012; las relaciones comerciales que mantiene Ecuador tanto con el Mercado Común del Sur como con la Comunidad Andina, y finalmente, las desventajas y limitaciones de la adhesión y la inevitable salida de Ecuador de la Comunidad Andina. En la presente disertación de grado se utilizaron indicadores de posición y dinamismo comercial para de esta manera abarcar el análisis económico-comercial de los actores inmiscuidos y sus principales factores en el marco económico. Finalmente con un análisis país – bloque se comparan los países miembros tanto de la CAN como del MERCOSUR con el Ecuador para entonces concluir si la mejor decisión de Ecuador es adherirse o no al Mercado Común del Sur.

Palabras claves: miembro pleno, Comunidad Andina, Mercado Común del Sur, posición comercial, dinamismo comercial.

III. ABSTRACT

The present research paper is based on the analysis and study of the economic and commercial implications that Ecuador would face when adhering to Mercosur as a full member. In the same way, to emphasize the possible consequences that would entail the incorporation to the block of the Southern Cone. To this end, the incorporation of Ecuador to MERCOSUR was analyzed, in the first instance, taking into account the current economic situation in Ecuador and the block; disadvantages and limitations of accession and the inevitable Ecuadorian exit of the Andean Community. In this dissertation, indicators of commercial position and commercial dynamism were used to thereby cover the economic and commercial analysis involving players and their key factors in the economic framework. Finally through an analysis country – block member countries were compared with both blocks the CAN and MERCOSUR to Ecuador, and then conclude whether the best decision to Ecuador is to join or not Southern Common Market.

Keywords: full member, Andean Community, the Southern Common Market, commercial position, commercial dynamism.

IV. RÉSUMÉ

Le document de recherche présente est basé sur l'analyse et l'étude des conséquences économiques et commerciales que l'Équateur ferait confronter au moment d'adhérer au Mercosur, comme un membre à part entière. De la même manière, en insistant sur les conséquences éventuelles qui feraient l'incorporation au bloc du Cône Sud. À ce fin, l'incorporation de l'Equateur au MERCOSUR a été analysée, dans le premier cas, en tenant compte de la situation économique actuelle en Equateur et le bloc; les inconvénients et les limites de l'adhésion et de la sortie équatorienne inévitable de la Communauté Andine. Dans cette thèse, indicateurs de la situation commerciale et le dynamisme commercial ont été utilisés pour couvrir ainsi l'analyse économique et commerciale impliquant les joueurs et leurs facteurs clés dans le cadre économique. Enfin grâce à une analyse pays - les pays membres du bloc ont été comparés avec les deux blocs de la CAN et le MERCOSUR en Equateur, et en concluant que la meilleure décision pour l'Équateur est d'adhérer ou non Marché Commun du Sud.

Mots-clés: membre à part entière, Communauté Andine, Marché Commun du Sud, position commerciale, dynamisme commercial.

V. INTRODUCCIÓN

En las últimas dos décadas, el mundo económico-comercial experimentó un cambio ideológico debido a corrientes y olas tales como la globalización, la industrialización y la mundialización. La nueva tendencia económica se enfoca en la eliminación parcial o total de barreras arancelarias para alcanzar un desarrollo económico en conjunto con una apertura total de los mercados.

A partir de 1985, los intereses en América Latina han prevalecido para constituir agrupaciones económicas entre los países de la región, basándose en la doctrina del libre mercado y el aperturismo comercial con el propósito de acelerar su desarrollo y eliminar brechas económicas y sociales. Es así, como a partir de 1991 y concebido inicialmente como un acuerdo entre Estados, nace el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), bloque al cual Ecuador no pertenece.

A finales del año 2012, Ecuador analiza el hecho de formar parte del MERCOSUR en calidad de miembro pleno. Su presidente, Rafael Correa Delgado, ha declarado a varios medios de comunicación el interés de formar parte del bloque sudamericano y continuar con el crecimiento económico del país y de la región en general.

A lo largo de la historia del comercio y la economía global, la integración económica ha empezado a dar un giro en lo que respecta a dependencia e interdependencia económica. Desde el mercantilismo comercial, a mediados del siglo XVII, se empezó con un intercambio de bienes y servicios con un solo objetivo, mejorar y expandir el comercio. La misma definición ha seguido su rumbo tomando en cuenta aspectos que década tras década la mejoran haciéndola más compleja y requerida. América Latina, al igual que el resto de países en el entorno mundial, se ha visto en la obligación de ser parte de la integración económica y comercial.

El ser parte de un bloque de integración económica, hoy por hoy, es una necesidad por no llamarlo una obligación. Llegar a ser más competitivo, abrir los mercados, diversificar los productos y crear alianzas estratégicas son solamente parte de los objetivos de la teoría económica integracionista.

La CAN, conformada en la actualidad por: Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia, es uno de los bloques económicos más antiguos en América del Sur, sin embargo han pasado décadas sin lograr una unificación y una mejora consolidada como integración económica. Por otro lado, el MERCOSUR, mercado común imperfecto, presenta ciertas falencias y problemas desde su consolidación como grupo hasta la relación entre los países firmantes.

La disyuntiva o el principal inconveniente que Ecuador enfrenta es incorporarse o no al MERCOSUR. La salida de la CAN es el factor más importante a analizar; pero, ¿es realmente beneficioso para el Ecuador llegar a ser parte del MERCOSUR, con países cuyas economías son más consolidadas y fuertes como el caso de Brasil y Argentina, o es preferible para el Ecuador continuar en la CAN en donde el peso de su economía es más relevante?

El tipo de investigación usado en el presente trabajo académico se basa en una metodología analítica-descriptiva debido a las investigaciones, indagaciones, formulaciones y análisis del tema propuesto. La presente disertación de grado abarca en tres capítulos las implicaciones económicas y comerciales que enfrentaría Ecuador al momento de adherirse al MERCOSUR en calidad de miembro pleno; el período estudiado es de 2008 a 2012.

A lo largo del primer capítulo se estudiará la situación económica y comercial tanto de la CAN como del MERCOSUR, el comercio bilateral que manejan con Ecuador y los vínculos económicos y comerciales del Ecuador con estos dos grupos. En el segundo capítulo, se analizarán las relaciones comerciales entre Ecuador, la CAN y el MERCOSUR mediante indicadores de posición y dinamismo comercial. Finalmente, en el capítulo tres se considerará si la adherencia de Ecuador al MERCOSUR, en calidad de miembro pleno, es beneficiosa o no, las consecuencias e implicaciones que conllevaría al país y cuál podría ser la mejor decisión para nuestro país. Por otra parte, se puede evidenciar una cercana relación del reciente estudio con la Escuela de LEAI en el ámbito de los negocios internacionales y el comercio exterior, específicamente en lo que concierne a la integración económica.

CAPITULO I ECUADOR, EL MERCOSUR Y LA CAN

1.1. Ecuador y el MERCOSUR

El proceso de construcción del MERCOSUR inició hace más de veinte años y fue, en ese entonces, uno de los principales logros alcanzados en el plano político regional. El Tratado de Asunción de 1991, firmado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay inicia formalmente el largo camino de la integración regional, camino que no ha sido lineal, sino por el contrario ha estado marcado por encuentros y principalmente desencuentros entre los socios fundadores del bloque.

El Tratado de Asunción que funda el MERCOSUR establece diversos objetivos, de los cuales se desprende el propósito de alcanzar un proceso de integración profunda, donde luego de una etapa inicial de liberalización del comercio intra-regional de bienes, el MERCOSUR adoptaría una política comercial común y se constituiría en un territorio aduanero unificado o más conocido como mercado común. (Bouzas, 2005).

Durante esos años primaba la visión de apertura económica de liberar y acceder a nuevos mercados, con una perspectiva de la integración enfocada principalmente en lo económico y comercial. Luego de más de dos décadas, éstos objetivos no se han alcanzado de manera gradual, y de un anhelo de integración profunda la realidad demostró “una integración superficial” determinada por los incentivos dominantes de los socios en deterioro de objetivos comunes que conduzcan hacia una mayor profundización de la integración. (Bouzas, 2005).

A mediados de 2011, el presidente ecuatoriano, economista Rafael Correa Delgado, se veía en una disyuntiva debido a la posible adhesión del país al MERCOSUR. La conformación de América Latina como una sola potencia económica, política, comercial, social y cultural es una idea que se ha venido gestando mucho antes del siglo XX. Varias alianzas y bloques han fallado en su intento. La nueva era económica y comercial hace que la dependencia económica sea una idea obsoleta y fuera de lugar.

1.1.1. Situación económica y comercial del MERCOSUR a 2012

La situación económica y comercial del MERCOSUR se define por ser muy diversa tomando en cuenta las economías individuales de los estados que lo conforman. La unificación de las tres metrópolis más grandes de Latinoamérica forma, en 2012, el mayor parque industrial y el mayor centro económico-financiero de todo el hemisferio sur del planeta. Sao Paulo, Buenos Aires y Río de Janeiro son consideradas ciudades extensas, pobladas y opulentas; las cuales se encuentran en expansión económica y forman parte del motor productivo y comercial del MERCOSUR. (BIASE, 2003).

Para el 2012, el MERCOSUR, como bloque subregional, es el mayor productor de alimentos en grano del mundo¹, posee una economía consolidada e industrializada con empresas emprendedoras productoras de diversos artículos, la mayoría de ellos con su propia tecnología, entre los que se destacan autos, aviones, electrodomésticos, alimentos, energía; entre otros. Las mayores reservas energéticas, naturales, minerales y petroleras se encuentran bajo el control de sus estados parte. Con la adhesión de Venezuela, a mediados de 2012, el MERCOSUR posee las dos empresas petroleras más grandes de Latinoamérica: Petrobrás y PDVSA.

La situación institucional y económica del bloque no es cien por ciento alentadora. Las asimetrías entre las economías de Argentina y Brasil con respecto al resto del bloque han sido motivo de queja de los países más pequeños como Paraguay y Uruguay. Las críticas y reclamos sobre el tutelaje que ejercen los dos principales estados sobre el MERCOSUR son cada vez mayores, pues manifiestan que ponen en desventaja e inferioridad sus economías, lo que dificulta el alcance de los objetivos tanto individuales como grupales.

En lo que respecta a la situación macroeconómica, el MERCOSUR es un bloque integracionista que cuenta con más de 275 millones de habitantes, correspondiente al 70% del total de la población sudamericana, en una superficie superior a 12,7 millones de kilómetros cuadrados. Su PIB supera los 3.5 billones

¹ Entrevista televisiva a Rodrigo Cabeza, Presidente Parlatino de Venezuela. Año:2013.

de dólares, lo que equivale al 83.2% del PIB sudamericano, situándose entre las cinco economías más consolidadas a nivel mundial. En definitiva, son datos alentadores y que revelan la capacidad productiva que posee Sudamérica. En cierta magnitud se evidencia el trabajo y la capacidad integracionista como bloque, más no individualmente. (PIERA, 2012)

Por otra parte, el MERCOSUR es catalogado como la plataforma más dinámica, competitiva, industrializada y desarrollada a nivel del hemisferio sur. En importancia y volumen de negocio, es considerado como el cuarto bloque económico del mundo detrás de la Unión Europea. La realidad actual del bloque se ha visto inmersa en una situación comercial inaudita debido a que continúa siendo un mercado común imperfecto sin lograr su objetivo principal: convertirse en un mercado común perfecto. La nueva tendencia comercial implica el aperturismo de mercados y la creación de bloques. Esta es la situación comercial entre la Unión Europea y el MERCOSUR, que han intentado llegar a un acuerdo de libre comercio y no únicamente en el ámbito económico comercial, sino en un acuerdo que abarque ámbitos políticos, sociales y culturales.

Las cifras comerciales macroeconómicas entre el MERCOSUR y la Unión Europea son alentadoras. El volumen de comercio de bienes y servicios es de 132.000 millones de dólares, y las inversiones europeas en el bloque latinoamericano alcanzan los 302.000 millones de dólares. Sin embargo, según Juan Fernández Trigo, embajador de la delegación de la UE en Uruguay, la falta de sincronización en términos comerciales y la realidad histórica que maneja el MERCOSUR, desde sus inicios, son los motivos por los cuales no se logra la firma del acuerdo, una gestión que supera la década. (ROZO, 2009)

Ambas partes experimentan cambios y condiciones nuevas como por ejemplo el desarrollo económico de cada grupo y el número de estados miembros. No se trata solo de sectores comerciales que rivalizan, sino también de circunstancias históricas que han cambiado. Cuando empezó, la UE tenía 15 miembros, al 2014 son 28. De la misma manera el MERCOSUR empezó con 4 miembros, al 2014 son 5 miembros. Sin embargo, las negociaciones aún se

mantienen y serían provechosas para los dos bloques por lo que, más del 90 por ciento de productos se liberarían, es decir, tendrían arancel cero.

La situación económica y comercial del MERCOSUR, ha perdido su rumbo. Las razones son múltiples y no solo son económicas, de hecho se plantea que cuestiones políticas e incluso constitucionales es la causa para la realidad actual. Para José Mujica, Presidente uruguayo durante 6 años, el bloque tiene primero que solucionar lo jurídico, para dirimir las diferencias y entonces ver los mecanismos, cuáles sirven y cuáles no entre los estados partes para volver a enrumbar al bloque como tal.

1.1.2. Comercio bilateral entre Ecuador y el MERCOSUR

El impacto económico y comercial que tiene Ecuador en el bloque sudamericano se puede analizar midiendo el potencial de importaciones y exportaciones del MERCOSUR en el quinquenio estudiado; la balanza comercial; los principales países importadores y exportadores del bloque y finalmente los acuerdos y alianzas que se podrían alcanzar.

En primer lugar se analizan las exportaciones totales del MERCOSUR a Ecuador. De acuerdo a la tabla No. 1, y en promedio, desde 2008 a 2012, el porcentaje de exportaciones del bloque hacia Ecuador es de 0.416%, una cifra prácticamente insignificante para el comercio del bloque. En 2012, las exportaciones del MERCOSUR al mundo fueron aproximadamente de 342 mil millones de dólares, precio FOB, mientras que las ventas de productos hacia el país ecuatoriano no superan el 1,5 mil millones de dólares; es decir, representaron menos de 0,5% de las exportaciones totales en 2012.

Tabla No. 1: Exportaciones totales del MERCOSUR hacia Ecuador y el mundo. Miles de dólares

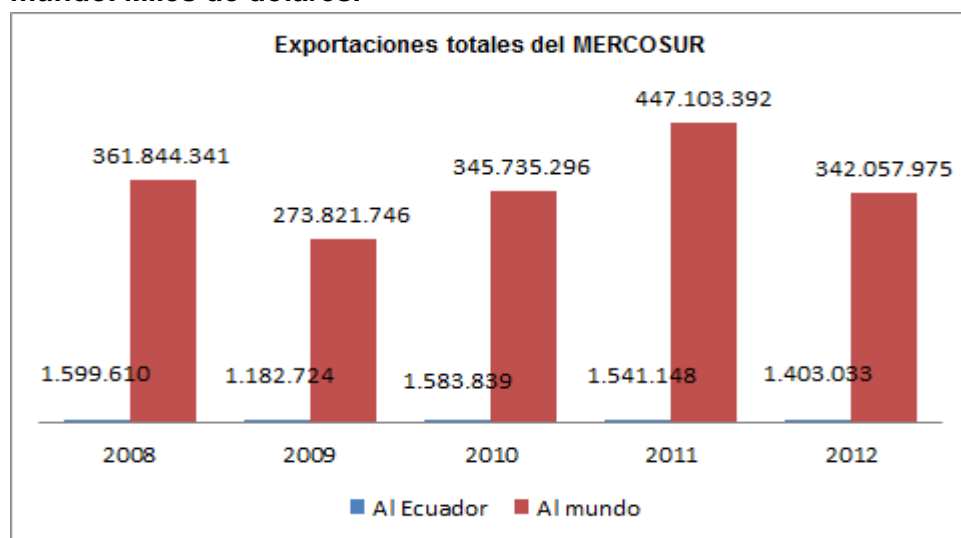
Exportaciones totales deL MERCOSUR (miles de dólares)										
	Valor 2008	%en 2008	Valor 2009	%en 2009	Valor 2010	%en 2010	Valor 2011	%en 2011	Valor 2012	%en 2012
Al Ecuador	1.599.610	0,44%	1.182.724	0,43%	1.583.839	0,46%	1.541.148	0,34%	1.403.033	0,41%
Al mundo	361.844.341	100%	273.821.746	100%	345.735.296	100%	447.103.392	100%	342.057.975	100%

Fuente: trademap.org

Elaboración: Eduardo Valenzuela L.

El 2010 fue el año en el que se reportó el mayor porcentaje de exportaciones de MERCOSUR hacia Ecuador con 1,5 mil millones de dólares, pero esto representó únicamente el 0.46% de las exportaciones totales del bloque. Pese a que en el 2011 el bloque sudamericano registró el mayor valor en exportaciones mundiales con 447 mil millones de dólares, el porcentaje correspondiente a las exportaciones ecuatorianas fue el que más bajó en el período estudiado con el 0.34%.

Gráfico No. 1: Exportaciones totales del MERCOSUR hacia el Ecuador y el mundo. Miles de dólares.



Fuente: Trademap.org
Elaborado por: Eduardo Valenzuela L.

En el gráfico No. 1 se aprecia visualmente lo insignificantes que resultan las exportaciones totales del MERCOSUR hacia el Ecuador, en comparación con las exportaciones del bloque al mundo. En pocas palabras, el comercio bilateral que maneja el bloque del sur con nuestro país es literalmente imperceptible. Más adelante se analizarán los principales importadores y exportadores del MERCOSUR y se notará la paupérrima vinculación de Ecuador con el bloque. De la misma manera se puede observar que en el año 2011 las exportaciones mundiales del bloque superaron los 447 mil millones de dólares, seguido por el año 2008 con 361 mil millones. En el año 2009 se presentaron las consecuencias y secuelas de la crisis financiera mundial que también afectaron en las exportaciones del MERCOSUR, pues es el año con el menor valor: 273 mil millones de dólares.

Tabla No. 2: Importaciones totales del MERCOSUR desde el Ecuador y el mundo. Miles de dólares.

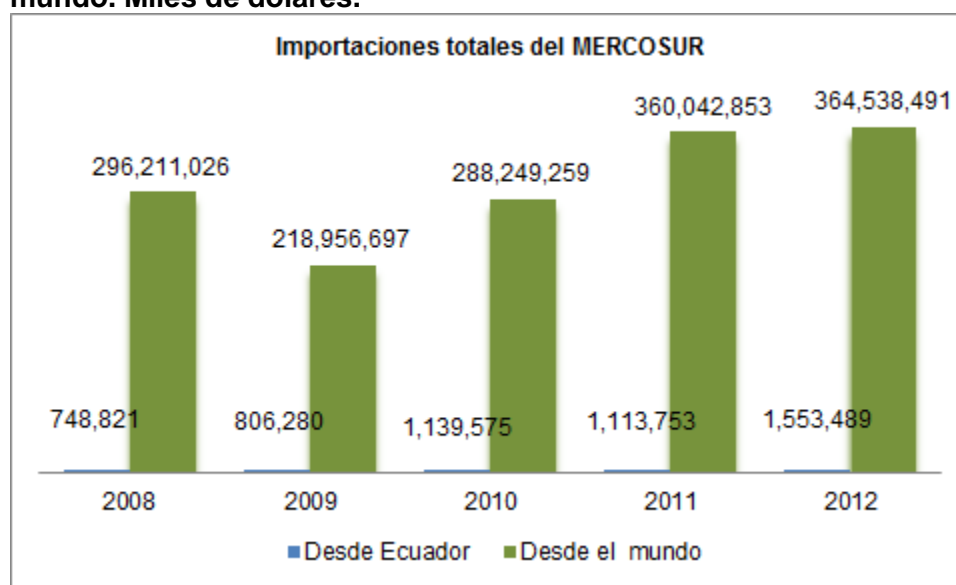
Importaciones totales del MERCOSUR (miles de dólares)										
	Valor 2008	%en 2008	Valor 2009	%en 2009	Valor 2010	%en 2010	Valor 2011	%en 2011	Valor 2012	%en 2012
Del Ecuador	748.821	0,25%	806.280	0,37%	1.139.575	0,40%	1.113.753	0,31%	1.553.489	0,43%
Del mundo	296.211.026	100%	218.956.697	100%	288.249.259	100%	360.042.853	100%	364.538.491	100%

Fuente: trademap.org

Elaboración: Eduardo Valenzuela L.

De acuerdo a la tabla No. 2, las importaciones totales del MERCOSUR desde el Ecuador son ínfimas y más si se conoce que el MERCOSUR maneja una balanza comercial deficitaria con nuestro país, tema que será analizado en lo posterior. Estas importaciones representaron, en el año 2012, menos del 0.43% de las importaciones totales. En promedio, se habla de 0.352% en los cinco años de período del presente estudio. El 2012 fue el año en el cual el MERCOSUR importó más desde el mundo y desde el Ecuador, siendo los valores los siguientes: 364,54 y 1.55 mil millones de dólares precio FOB respectivamente. (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2014)

Gráfico No. 2: Importaciones totales del MERCOSUR desde el Ecuador y el mundo. Miles de dólares.



Al igual que las exportaciones totales del MERCOSUR, el gráfico No. 2 muestra que las importaciones desde Ecuador son mínimas con relación al total importado por el bloque. El crecimiento promedio importado por el MERCOSUR desde el mundo es del 42,38%; algo similar en el análisis de las importaciones

provenientes de Ecuador que representan el 58,51%. En conclusión las importaciones desde Ecuador hacia el MERCOSUR son insignificantes en comparación con su comercio total; y la balanza comercial que Ecuador tiene con el bloque continúa siendo deficitaria, pero hay que tomar en cuenta que la tendencia de las importaciones provenientes del Ecuador y del mundo es creciente.

Tabla No. 3: Principales países importadores y exportadores del MERCOSUR. Año 2012, miles de dólares.

Principales países exportadores hacia el MERCOSUR (miles de dólares)		
Pos.	Exportadores	Valor 2012
1	China	57.308.413
2	Estados Unidos	55.911.661
3	Brasil	27.303.845
4	Argentina	22.220.310
5	Alemania	19.585.092
38	Ecuador	1.553.489

Fuente: trademap.org

Elaboración: Eduardo Valenzuela L.

Principales países importadores desde el MERCOSUR (miles de dólares)		
Pos.	Importadores	Valor 2012
1	China	47.510.022
2	Estados Unidos	32.090.300
3	Brasil	21.211.179
4	Argentina	19.108.848
5	Holanda	17.561.012
45	Ecuador	1.403.033

Fuente: trademap.org

Elaboración: Eduardo Valenzuela L.

En lo que respecta a los países importadores y exportadores desde y hacia el MERCOSUR, se puede notar que dentro de los 5 principales países que tienen un comercio bilateral con el bloque destacan: China, en primer lugar, Estados Unidos, Brasil, Argentina, Alemania y Holanda. Nuestro país, Ecuador se encuentra ubicado en el puesto número 38 entre los exportadores y en el puesto 45 de los importadores, tomando de referencia el año 2012. Lo que significa que el mercado ecuatoriano es insignificante tanto en posición como en peso para el bloque del Cono Sur; en otras palabras, más de 30 países tienen más importancia y peso para el MERCOSUR. (TRADEMAP, 2012)

1.1.3. Relación económica del Ecuador y los países miembros del MERCOSUR

Varias son las falencias y desaciertos del bloque en lo que se refiere a su conformación como un mercado común. La relación económica comercial que maneja Ecuador con el Mercado Común del Sur tiene varios puntos que se analizarán posteriormente como por ejemplo las asimetrías entre miembros, el AEC, el proteccionismo comercial; entre otros. Sin embargo, en el presente

subcapítulo se analizará la relación comercial que posee el Ecuador con los países miembros del MERCOSUR.

Las asimetrías dentro del bloque sudamericano son abismales entre sus miembros. Brasil y Argentina son los países que imponen institucionalidades del MERCOSUR a su conveniencia, como por ejemplo, la lista de excepciones. Las importaciones y exportaciones desde y hacia Ecuador son el reflejo, prácticamente, del comercio bilateral con Brasil y con Argentina, pues son los principales socios comerciales que tiene nuestro país en el MERCOSUR. En el año 2012, Brasil exportó 925 millones de dólares mientras que las exportaciones de Argentina a Ecuador superaron los 477 millones de dólares (véase tabla No. 4). Entre los dos países élités del bloque representaron el 93,54% de las exportaciones del MERCOSUR hacia Ecuador. Se puede definir como una concentración de mercado.

Tabla No. 4: Exportaciones del MERCOSUR hacia Ecuador. Miles de dólares.

Exportadores	Exportaciones del MERCOSUR hacia Ecuador (miles de dólares FOB)				
	Valor 2008	Valor 2009	Valor 2010	Valor 2011	Valor 2012
Brasil	894.281	673.461	853.815	949.896	925.333
Argentina	601.204	495.285	584.879	559.187	477.617
Uruguay	46.456	50.628	56.296	41.630	84.752
Paraguay	2.063	3.090	5.815	30.530	12.252
MERCOSUR	4.069.906	1.961.738	2.050.567	2.543.334	1.499.954

Fuente: trademap.org

Elaboración: Eduardo Valenzuela L.

Los dos miembros restantes del MERCOSUR, Uruguay y Paraguay, exportaron 84 y 12 millones de dólares respectivamente, y representan únicamente el 6,47% de las exportaciones totales del bloque. Es necesario recalcar que dentro de las tablas presentadas anteriormente, no se toma en cuenta a Venezuela, aunque ya forma parte del bloque como miembro pleno, puesto que la aprobación de ingreso se dio el 30 de julio de 2012. En cuanto al crecimiento anual promedio de las exportaciones hacia Ecuador, Brasil y Argentina experimentan un crecimiento del 63,69 y 31,84% respectivamente. Uruguay y Paraguay poseen de la misma manera un incremento anual pero en menor porcentaje con únicamente el 5,65 y 0,82% anual, respectivamente.

Tabla No. 5: Importaciones del MERCOSUR desde el Ecuador. Miles de dólares.

Países importadores del MERCOSUR desde Ecuador (miles de dólares FOB)					
Importadores	Valor 2008	Valor 2009	Valor 2010	Valor 2011	Valor 2012
Brasil	46.034	39.963	51.407	89.561	136.041
Argentina	94.519	99.706	114.297	89.106	105.341
Uruguay	5.242	6.687	32.660	53.033	13.817
Paraguay	1.877	1.431	1.936	1.735	3.396
MERCOSUR	867.223	711.720	1.174.260	1.707.305	258.595

Fuente: trademap.org

Elaboración: Eduardo Valenzuela L.

Las importaciones del MERCOSUR desde el Ecuador (tabla No.5) tienen un aspecto diferente a las exportaciones. En otras palabras, el proteccionismo de los países miembros del MERCOSUR provoca una balanza deficitaria para el Ecuador. Es de esta manera como Brasil y Argentina poseen valores de importación muy bajos en comparación con las exportaciones. Las importaciones totales de Brasil, en el año 2012, fueron únicamente de 136 millones de dólares, mientras que las importaciones totales argentinas fueron de 105 millones de dólares en el mismo año. En otras palabras, Brasil exporta a Ecuador 6 veces más de lo que importa, mientras que Argentina lo hace 4 veces más. El crecimiento anual promedio que han experimentado las importaciones de estos dos países es del 40,90 y 77,71% respectivamente; y ambos superan el 93% de las importaciones del bloque. Nuevamente, Paraguay y Uruguay importan en menor cantidad y representan un bajo porcentaje del 7%.

Tabla No. 6: Balanza comercial Ecuador – MERCOSUR. Miles de dólares.

Balanza comercial de Ecuador - MERCOSUR					
Socios	Saldo comercial 2008	Saldo comercial 2009	Saldo comercial 2010	Saldo comercial 2011	Saldo comercial 2012
Paraguay	-186	-1.659	-3.879	-28.795	-8.856
Uruguay	-41.214	-43.941	-23.636	11.403	-70.935
Argentina	-506.685	-395.579	-470.582	-470.081	-372.276
Brasil	-848.247	-633.498	-802.408	-860.335	-789.292
MERCOSUR	-3.202.683	-1.250.018	-876.307	-836.029	-1.241.359

Fuente: trademap.org

Elaboración: Eduardo Valenzuela L.

Según la tabla No. 6, el saldo comercial entre Ecuador y el MERCOSUR es deficitario con los cuatro países miembros y prácticamente en los 5 años de estudio. Es evidente la gran diferencia entre las balanzas comerciales de Brasil y

Argentina, Ecuador con los dos países tiene una balanza comercial sumamente deficitaria, las exportaciones superan por mucho las importaciones debido a su proteccionismo comercial. Por otro lado, la balanza comercial con los socios uruguayos y paraguayos es, además de ser deficitaria mínima para el Ecuador. En definitiva, aunque los saldos comerciales del MERCOSUR son negativos, hay que considerar el peso, el volumen y la importancia del comercio bilateral del bloque con el Ecuador para así realizar una adecuada comparación con la Comunidad Andina.

1.2. Ecuador y la CAN

La Comunidad Andina de Naciones (CAN), es un bloque regional conformado por Ecuador, Colombia, Perú, Bolivia y los organismos del Sistema Andino de Integración. La Comunidad Andina está conformada por órganos e instituciones, que están articuladas en el Sistema Andino de Integración (SAI), con diferentes funciones como normativas institucionales e incluso judiciales. El principal objetivo del SAI es lograr una coordinación efectiva entre todos los órganos e instituciones para profundizar la integración andina, promover su proyección externa y robustecer las acciones relacionadas con el proceso. (COMUNIDAD ANDINA, 2012)

Este bloque fue creado a partir de la suscripción del Acuerdo de Cartagena el 26 de mayo de 1969; y su propósito es constituir una alianza económica, política y social para la región conformada por los países miembros. Lamentablemente, la CAN ha sufrido un debilitamiento causado por las distintas posiciones e ideologías políticas.

Los objetivos y normas planteados inicialmente en el Tratado de Cartagena, tratado que dio paso a la creación de la CAN, han perdido prioridad por los acuerdos realizados por varios miembros. El arancel externo común, es uno de los ejes fundamentales tratados por la CAN y es un tema de suma importancia cuando se habla de integración, sin embargo este objetivo no ha sido alcanzado por el momento.

Actualmente, el Ecuador se encuentra considerando su permanencia en la CAN por la falta de protección a barreras arancelarias y de beneficios de pertenecer al bloque. Adicionalmente a esto, se encuentra la extensiva invitación que recibió Ecuador por parte de miembros del MERCOSUR para adherirse al bloque en calidad de miembro pleno.

1.2.1. Situación económica y comercial de la CAN al 2012

Al crecimiento sostenido del comercio entre los países de la CAN, corrobora la fortaleza del mercado andino, considerado como el más perfeccionado de los países en desarrollo, y que tiene características que lo hacen particularmente importante, como su alto grado de composición manufacturera, su gran diversificación y su calidad que le permiten servir de plataforma o trampolín para acceder a terceros y más sofisticados mercados.

Analizando ciertos datos generales del bloque, se puede apreciar que es un bloque con trascendencia e importancia en América del Sur. En el 2012, la Comunidad Andina tiene una población que supera los 101 millones de habitantes, de los cuales, el 10% aproximadamente son migrantes dispersos alrededor del mundo. La superficie que abarca la CAN, al 2012 y con la salida de Venezuela, es de 4,7 millones de kilómetros cuadrados.

Según datos macroeconómicos, el PIB corriente de la CAN, en el 2012 superó los 679 mil millones de dólares; mientras que el PIB per cápita se ubicó por sobre los 22 mil dólares. El crecimiento promedio del PIB de la CAN es del 4,2%. Y la inflación en promedio por parte de los miembros de la CAN es del 4,6%, tomando en cuenta el mismo año de análisis. (SECRETARÍA GENERAL DE LA CAN, 2012).

En lo que respecta al comercio exterior de la CAN, se puede decir que el bloque suramericano, en el año 2012, realizó exportaciones hacia el mundo superiores a 132 mil millones de dólares. Por otro lado, las importaciones totales desde el mundo registraron un valor aproximado de 126 mil millones de dólares,

precio FOB. Las exportaciones entre los miembros del bloque superaron los 9 mil millones de dólares. (SECRETARÍA GENERAL DE LA CAN, 2012).

Entre los principales productos de exportación de la CAN se encuentran: combustibles y lubricantes y productos alimenticios. Los productos anteriormente nombrados representan tres cuartas partes de las exportaciones totales de la CAN. En lo que concierne a importaciones, entre principales productos exportables del grupo están: máquinas y equipos de transporte y los productos químicos y productos conexos. (SECRETARÍA GENERAL DE LA CAN, 2012).

El comportamiento económico, en el 2012, de los 4 países de la CAN creció a tasas aceptables en un contexto mundial adverso. Desde el 2008 hasta 2012, con excepción del 2009, el Producto Interno Bruto en la CAN ha tenido tasas de crecimiento positivas superiores al 4%.

El Mercado Ampliado Andino perteneciente a la CAN es un espacio comercial y económico de suma importancia para los países del bloque. Por eso, es importante preservarlo y perfeccionarlo, considerando que tiene como actores, no solamente a los grandes empresarios, sino también, y de manera cada vez más importante, a las pequeñas y medianas empresas que generan miles de puestos de trabajo

La Comunidad Andina está atravesando un proceso de reingeniería del Sistema Andino de Integración, con el fin de fortalecer y dar un renovado dinamismo al proceso de integración, adecuando los órganos e instituciones del SAI a los retos y desafíos del actual contexto internacional caracterizado por la existencia de un nuevo regionalismo latinoamericano, en base a la construcción de estados superiores de integración a nivel regional y continental.

Otra de las prioridades de la CAN, es profundizar la participación en la construcción y consolidación de los espacios más amplios de integración, como son UNASUR y la CELAC, dinamizando para ello estrategias de convergencia y complementariedad con MERCOSUR. La CAN, desde su creación, ha sido

concebida como un eslabón de la integración latinoamericana, y ahora que ésta se está encaminando, debe ser protagonista propositiva desde la práctica.

La eventual salida de Bolivia de la CAN y la posible salida del Ecuador del bloque, han puesto en tela de duda si la CAN está por desaparecer. No obstante, dada su importancia estratégica para sus países miembros, así como para la integración continental, el hecho de desaparecer se encuentra lejos de la realidad. Una de las características centrales de la Comunidad Andina es su pluralismo, que permite la convivencia de políticas coincidentes e intereses comunes a pesar de responder a apuestas de desarrollo distintas. La CAN es, en un espacio subregional, lo que UNASUR y CELAC serán en estadios superiores una vez encaminados sus sentidos de integración más profunda.

1.2.2. Comercio bilateral entre Ecuador y la CAN

Varias son las causas que han fortalecido las relaciones comerciales entre la CAN y el Ecuador, desde el mismo hecho de ser miembro parte del bloque, como también la cercanía y hermandad de sus países pertenecientes. Éstas causas ponen en comparación las relaciones comerciales entre Ecuador y el MERCOSUR; y Ecuador y la CAN.

A continuación, se analizará el comercio bilateral entre la CAN y el Ecuador, de la misma manera que se analizó las relaciones comerciales entre el MERCOSUR y nuestro país. Se tomarán en cuenta indicadores de posición comercial como son las exportaciones, importaciones y la balanza comercial.

Tabla No. 7: Exportaciones totales de la CAN hacia Ecuador y hacia el mundo (miles de dólares).

	Exportaciones totales de la CAN (miles de dólares)									
	Valor 2008	%en 2008	Valor 2009	%en 2009	Valor 2010	%en 2010	Valor 2011	%en 2011	Valor 2012	%en 2012
Al Ecuador	2.016.436	2,13%	1.854.329	2,35%	2.703.085	2,72%	2.832.041	2,11%	3.058.276	2,16%
Al mundo	94.631.755	100%	78.751.036	100%	99.479.876	100%	134.076.549	100%	141.886.092	100%

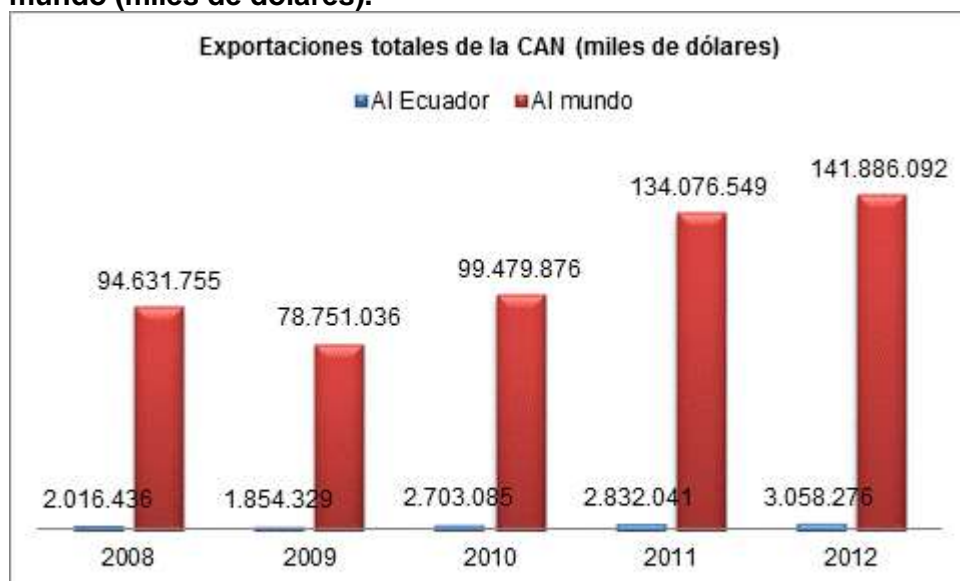
Fuente: trademap.org

Elaboración: Eduardo Valenzuela L.

La tabla No. 7 muestra las exportaciones totales de la CAN hacia el Ecuador y hacia el mundo. Las exportaciones totales hacia el mundo evidencian una tendencia totalmente creciente con excepción del año 2009, año de la recesión

económica mundial. Por otro lado, el 2012 es el año que la CAN realizó más exportaciones con un valor superior a 141 mil millones de dólares. Los valores exportables hacia Ecuador no son diferentes como hacia el mundo, la tendencia de las exportaciones desde el 2008 al 2012 es también creciente. Y de la misma manera, el mayor valor en las exportaciones se registró en el 2012 con un valor superior a 3 mil millones de dólares.

Gráfico No. 3: Exportaciones totales de la CAN hacia Ecuador y hacia el mundo (miles de dólares).



Fuente: trademap.org
Elaborado por: Eduardo Valenzuela L.

El gráfico No. 3 corrobora la información del párrafo anterior. Se evidencia claramente que las barras en color rojo, exportaciones hacia el mundo, tienen una curva positiva o ascendente con excepción nuevamente del valor en el 2009. Igualmente, las barras mínimas en color azul son las exportaciones de la CAN hacia Ecuador; éstas también evidencian una tendencia positiva. El peso de las exportaciones hacia Ecuador en comparación con las dirigidas hacia el mundo es mínimo. Sin embargo, es superior al peso de las exportaciones con relación al MERCOSUR. En promedio, las exportaciones totales de la CAN hacia el Ecuador representan aproximadamente el 2.30%. éste porcentaje es superior al del MERCOSUR (0.41%). En otras palabras, la CAN exporta 5 veces más hacia Ecuador de lo que lo hace el MERCOSUR.

Tabla No. 8: Importaciones totales de la CAN desde Ecuador y desde el mundo (miles de dólares).

	Importaciones totales de la CAN (miles de dólares)									
	Valor 2008	%en 2008	Valor 2009	% en 2009	Valor 2010	%en 2010	Valor 2011	%en 2011	Valor 2012	%en 2012
Del Ecuador	2.606.433	2,79%	1.735.041	2,34%	2.275.100	2,35%	2.963.743	2,38%	3.114.438	2,32%
Del mundo	93.479.534	100%	74.210.046	100%	96.907.701	100%	124.643.719	100%	134.148.730	100%

Fuente: trademap.org

Elaboración: Eduardo Valenzuela L.

Por otro lado, la tabla No. 8 muestra las importaciones totales de la CAN desde Ecuador y desde el mundo. Al igual que las exportaciones totales, las importaciones también muestran una tendencia creciente; y es el 2009, nuevamente, el año que presenta el mayor declive. La CAN, en el año 2012, realizó importaciones por un valor superior a 124 mil millones de dólares. El crecimiento promedio que experimentaron las exportaciones totales del bloque hacia el mundo es de 7,50%. Las exportaciones totales de la CAN hacia el Ecuador también tienen un crecimiento promedio considerable del 2,10%. Es necesario recalcar que el crecimiento promedio podría ser más alto pero se incluyó al 2009, año de la crisis mundial.

Gráfico No. 4: Importaciones totales de la CAN desde Ecuador y desde el mundo (miles de dólares).



Fuente: trademap.org

Elaborado por: Eduardo Valenzuela L.

En el siguiente gráfico de barras (gráfico No. 4) demuestra visiblemente la tendencia creciente que tienen las exportaciones totales de la CAN, ya sea hacia

el mundo o hacia el Ecuador. Igual muestra el declive que sufrieron tanto importaciones como exportaciones en el año 2009. El tema del peso e importancia de las importaciones es visible también; aunque sea mínimo el de las importaciones hacia Ecuador, pues son mucho mayores comparándolas con el MERCOSUR. La Comunidad Andina importa del Ecuador 6,75 veces más, comparando las importaciones del MERCOSUR desde Ecuador en el mismo período de tiempo estudiado.

Tabla No. 9: Principales países importadores y exportadores de la CAN. Año 2012, miles de dólares.

Principales países importadores desde la CAN (miles de dólares)		
Pos.	Importadores	Valor 2012
1	Estados Unidos	41.145.410
2	China	11.900.001
3	Brasil	6.494.860
4	Chile	6.437.319
5	Suiza	6.156.284
13	Ecuador	3.058.276

Fuente: trademap.org

Elaboración: Eduardo Valenzuela L.

Principales países exportadores hacia la CAN (miles de dólares)		
Pos.	Exportadores	Valor 2012
1	Estados Unidos	29.875.118
2	China	21.476.571
3	Brasil	9.161.865
4	Chile	7.826.718
5	Suiza	5.808.021
13	Ecuador	3.114.438

Fuente: trademap.org

Elaboración: Eduardo Valenzuela L.

Los principales socios comerciales de la CAN son prácticamente los mismos, tanto importadores como exportadores. Como se puede apreciar en la tabla No. 9, entre los 5 principales países se encuentra: Estados Unidos, China, Brasil, Chile y Suiza. Casualmente, Ecuador se ubica en la posición número 13 tanto importando como exportando. En relación al MERCOSUR, Ecuador ocupa puestos por encima de la posición 30.

1.2.3. Relación económica de Ecuador y los países miembros de la CAN

Ecuador es parte de acuerdos y alianzas comerciales pactados con otros países y bloques, como es el caso de la UNASUR y la ALADI, pero en especial es parte de la CAN que ha forjado ciertas ventajas y desventajas en diferentes ámbitos como el desarrollo económico, político y social. La CAN es un bloque económico cuyo objetivo, es promover el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social, con miras a la formación gradual de un Mercado Común Latinoamericano.

Tabla No. 10: Exportaciones de la CAN hacia Ecuador. Miles de dólares

Exportaciones de la CAN hacia Ecuador (miles de dólares FOB)					
Exportadores	Valor 2008	Valor 2009	Valor 2010	Valor 2011	Valor 2012
Colombia	1.791.373	1.537.899	2.022.329	2.108.100	2.190.194
Perú	572.934	665.684	1.035.594	915.136	1.127.950
Bolivia	18.375	12.152	19.537	163.492	30.708
CAN	2.382.682	2.215.735	3.077.460	3.186.728	3.348.852

Fuente: trademap.org

Elaboración: Eduardo Valenzuela L.

Las relaciones económicas y comerciales que sostiene Ecuador con Bolivia representan el menor rubro al interior de la CAN, en especial lo que respecta a las exportaciones que se realiza hacia este país con únicamente 30,71 millones de dólares en el año 2012. Tomando en cuenta las importaciones de la CAN, su comportamiento ha fluctuado a lo largo del período analizado, registrando su menor valor en el año 2009.

Tabla No. 11: Importaciones de la CAN desde Ecuador. Miles de dólares

Importaciones de la CAN desde Ecuador (miles de dólares FOB)					
Importadores	Valor 2008	Valor 2009	Valor 2010	Valor 2011	Valor 2012
Perú	1.731.042	939.436	1.335.590	1.764.574	1.991.585
Colombia	803.779	678.338	793.062	1.023.209	1.059.110
Bolivia	22.982	10.670	13.676	22.523	22.157
CAN	2.557.803	1.628.444	2.142.328	2.810.306	3.072.852

Fuente: trademap.org

Elaboración: Eduardo Valenzuela L.

No obstante desde 2010 a 2012, las exportaciones de Ecuador muestran una tendencia creciente con el país boliviano, con un crecimiento anual promedio del 80,72%. Bolivia ha sido y continúa siendo el país con menor incidencia para el bloque de la CAN y para el Ecuador. La balanza comercial con Bolivia es, de la misma manera, deficitaria.

Las relaciones comerciales bilaterales entre Ecuador y Colombia, y entre Ecuador y Perú son totalmente diferentes a la relación con Bolivia. El mayor importador de la CAN es Perú, quien en el 2012 realizó importaciones por un valor de 1,99 mil millones de dólares desde Ecuador; y desde el 2008 posee un crecimiento anual promedio de prácticamente el 77% en sus importaciones. Por otro lado, Colombia importa desde el Ecuador un valor cercano a 1,06 mil millones de dólares y el crecimiento promedio de sus importaciones corresponde a 73,65%.

El peso que representan estos dos países en las exportaciones de Ecuador a la CAN significan cerca del 99,28%, un mercado totalmente concentrado.

En lo que respecta a las importaciones de Ecuador desde la CAN, se puede evidenciar que Colombia es el principal exportador seguido por Perú y en último lugar Bolivia. En el último año de estudio, Colombia y Perú exportaron al mercado ecuatoriano 2,19 y 1,12 mil millones de dólares respectivamente. El crecimiento anual promedio de las exportaciones colombianas hacia Ecuador fue del 65,40; mientras que el crecimiento anual promedio de las exportaciones de Perú supera el 33,68%. Entre los dos países cubren más del 99% de las exportaciones totales del grupo lo que pone a prueba que el comercio bilateral con Bolivia es insignificante.

Tabla No. 12: Balanza comercial Ecuador – CAN. Miles de dólares.

Socios	Balanza comercial de Ecuador - CAN				
	Saldo comercial 2008	Saldo comercial 2009	Saldo comercial 2010	Saldo comercial 2011	Saldo comercial 2012
Perú	1.158.108	273.752	299.996	849.438	863.635
Bolivia	4.607	-1.482	-5.861	-140.969	-8.551
Colombia	-987.594	-859.561	-1.229.267	-1.084.891	-1.131.084
CAN	175.121	-587.291	-935.132	-376.422	-276.000

Fuente: trademap.org

Elaboración: Eduardo Valenzuela L.

La balanza comercial de Ecuador y la CAN ha sido en los últimos cuatro años negativa o deficitaria, únicamente en el año 2008 la balanza comercial para Ecuador fue positiva. Si se analiza la balanza comercial con respecto a cada miembro parte de la CAN, se evidencia que Perú es el único país con el cual se mantiene un saldo comercial positivo o con superávit. La balanza comercial con Colombia es totalmente negativa y con la incidencia que tiene en la CAN se resume a una balanza comercial total negativa para Ecuador.

Para concluir, la relación comercial de Ecuador con los países de la CAN se puede analizar por separado. Por una parte, Bolivia y Colombia presentan resultados comerciales deficitarios durante los cinco años de estudio. Por otro lado, se encuentra Perú, país con el cual Ecuador proyecta resultados comerciales favorables y alentadores para un futuro. De la misma manera, es necesario

mentonar que Ecuador ha desmejorado de manera sistemática su resultado comercial con Colombia, debido a que son industrias excluyentes similares y que el país cafetero es naturalmente, un país exportador antes que importador con relación a Ecuador.

1.3. Relación económica entre Ecuador, el MERCOSUR y la CAN

La relación económica y comercial entre la CAN, el MERCOSUR y Ecuador tiene un matiz similar entre sí. Ecuador se sitúa ante una disyuntiva que se define meramente en definir su permanencia en la CAN o su nuevo ingreso en el MERCOSUR. Los puntos a evaluar para su posible ingreso al bloque del Cono Sur van más allá de lo económico y comercial, la evaluación abarca incluso aspectos ideológicos. No obstante, en el presente trabajo se analizará únicamente el ámbito económico.

En lo que respecta a la economía ecuatoriana con relación al MERCOSUR, gran cantidad de productos que ingresan al bloque tienen liberados los aranceles debido al ACE 59. Por otro lado, Ecuador es, desde hace más de 4 décadas, miembro de la CAN y ha sufrido traspies en el proceso de ser un país consolidado en el bloque. Uno de los temas más complejos que afrontó Ecuador fue la adopción del AEC impuesto por la Comunidad Andina, puesto que en un comienzo existía una larga lista de excepciones que marginaban el comercio de ciertos productos ecuatorianos.

La relación entre la CAN y el MERCOSUR simplemente se puede resumir como bloques excluyentes con acuerdos que benefician a los países miembros y con un proteccionismo comercial marcado e ideologías políticas que han retrasado el avance como bloque y como región.

1.3.1. Principales destinos de las exportaciones ecuatorianas

La concentración comercial se puede dar en diferentes aspectos, tanto de productos como de mercado. A lo largo del presente capítulo se ha hablado de Ecuador y su relación comercial bilateral tanto con el MERCOSUR como con la

CAN y sus respectivos países miembros. De la misma manera se estudiará la incidencia de cada grupo en la balanza comercial ecuatoriana; no obstante Ecuador tiene diferentes relaciones comerciales con distintos países y bloques. A continuación se analizarán los principales destinos de las exportaciones ecuatorianas en el período de estudio propuesto.

En la tabla No. 13, se pueden evidenciar los 10 principales países importadores de productos ecuatorianos entre los cuales se encuentran países europeos, americanos e incluso asiáticos. Los colores resaltados representan, por una parte, países miembros del MERCOSUR; y, por otra parte, países pertenecientes a la CAN (véase la leyenda debajo de la tabla). A partir de la comparación propuesta se estudiará la concentración de mercados y la influencia que tienen estos mercados con respecto a la oferta comercial del Ecuador.

El principal país importador de productos ecuatorianos, y por mucho tiempo, es y ha sido Estados Unidos. La importancia y peso que el país norteamericano tiene en la economía de nuestro país es impresionante, ocupa el primer lugar desde hace más de una década. En el año 2012, Estados Unidos importó un valor de 10,67 mil millones de dólares, seguido por Chile con un valor 5 veces inferior al estadounidense. Chile realizó importaciones por 1,99 mil millones de dólares. Dentro de los 10 principales importadores se encuentran 6 países del continente americano, 2 países europeos y 2 asiáticos. Es necesario recalcar que se analiza el total de las exportaciones; tanto petroleras como no petroleras.

En lo que concierne a los países pertenecientes al MERCOSUR y la CAN hay una gran diferencia. Perú y Colombia, los principales socios comerciales de Ecuador en la CAN se encuentran dentro de los 5 principales puestos. Las importaciones de Perú alcanzan el 1,99 mil millones de dólares mientras que Colombia superó la cifra de mil millones de dólares. El único país perteneciente al MERCOSUR que aparece dentro del top 10 es Venezuela, aunque este pertenece al grupo únicamente desde el 2012.

Los dos países emblemas del MERCOSUR: Brasil y Argentina, tienen incidencia en el comercio ecuatoriano pero no es significativa. Brasil ocupa la

posición 20 importando únicamente 136 millones de dólares en el 2012. Argentina, por otro lado, ocupa el lugar número 23 con 105 millones de dólares. Uruguay y Paraguay tienen una incidencia ínfima; es por eso que ocupan posiciones inferiores a los 50 primeros.

Tabla No. 13: Principales países importadores de productos ecuatorianos. Miles de dólares.

Principales países importadores de productos ecuatorianos (miles de dólares)						
Pos.	Importadores	Valor 2008	Valor 2009	Valor 2010	Valor 2011	Valor 2012
1	Estados Unidos	8.435.396	4.625.857	6.077.496	9.725.735	10.662.567
2	Chile	1.509.367	899.982	846.629	1.105.504	1.993.835
3	Perú	1.731.042	939.436	1.335.590	1.764.574	1.991.585
4	Colombia	803.779	678.338	793.062	1.023.209	1.059.110
5	Venezuela	719.551	563.933	973.960	1.473.870	1.007.903
6	Panamá	879.419	1.963.836	2.139.170	1.041.441	923.548
7	Federación de Rusia	548.960	619.738	596.657	699.889	706.777
8	Japón	107.116	109.239	401.977	348.854	653.694
9	Italia	522.147	578.799	582.412	580.380	489.283
10	España	464.068	317.037	354.200	467.730	444.001
20	Brasil	46.034	39.963	51.407	89.561	136.041
23	Argentina	94.519	99.706	114.297	89.106	105.341
39	Bolivia	22.982	10.670	13.676	22.523	22.157
50	Uruguay	5.242	6.687	32.660	53.033	13.817
70	Paraguay	1.877	1.431	1.936	1.735	3.396
Mundo		18.818.325	13.863.050	17.489.922	22.342.524	23.852.017

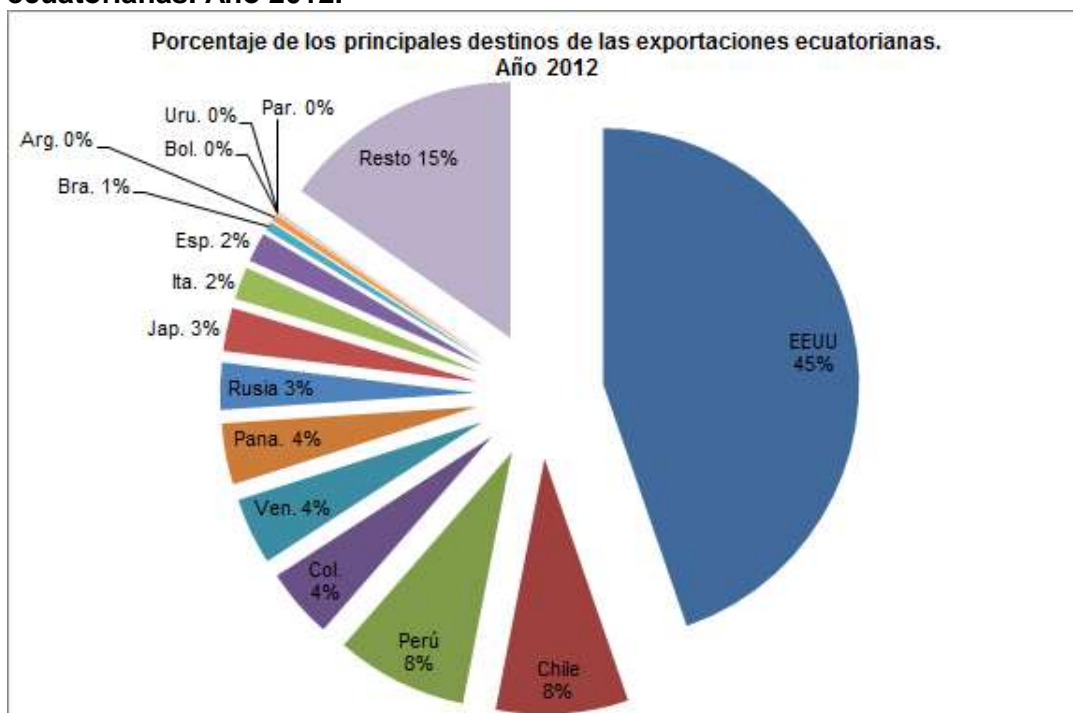
Fuente: trademap.org

Elaboración: Eduardo Valenzuela L.

	Países miembros de la CAN
	Países miembros del MERCOSUR

El gráfico No. 5 representa el porcentaje de la participación de los anteriores países nombrados dentro de las exportaciones ecuatorianas correspondientes al año 2012. Se demuestra claramente que el mercado estadounidense es de suma importancia para Ecuador debido a su porcentaje, pues más del 45% de las exportaciones ecuatorianas tienen como destino Estados Unidos. Colombia y Perú representan el 4 y 8% respectivamente siendo los países con mayor atribución tomando en cuenta el MERCOSUR y la CAN.

Gráfico No. 5: Porcentaje de los principales destinos de las exportaciones ecuatorianas. Año 2012.



Fuente: trademap.org

Elaboración: Eduardo Valenzuela L.

Para concluir, los destinos de las exportaciones comerciales ecuatorianas se encuentran concentrados en un grupo limitado de países entre los cuales Estados Unidos encabeza la lista por mucho. Es importante mencionar que comparando cifras de la tabla No. 13 desde el 2008 al 2012, las exportaciones ecuatorianas se han concentrado en el continente americano abarcando más del 70%. La Unión Europea contiene cerca del 20% del mercado ecuatoriano, rezagando la participación del continente asiático en un 10% aproximadamente. Aunque Asia no tenga gran peso en las exportaciones de Ecuador, es importante tener en cuenta que es un continente con países con economías emergentes y en constante crecimiento.

1.3.2. Concentración comercial a nivel de productos

La alta concentración comercial de factores productivos como el mercado, los productos y el dinero influyen de una manera negativa dentro de un estudio de riesgos en las actividades económicas de un país. El tamaño de mercado

ecuatoriano es pequeño en relación a potencias económicas, y por las nuevas olas y tendencias mundiales, debe buscar opciones para la ampliación de mercados y socios externos para lograr un buen crecimiento y desarrollo económico. Si bien es cierto, el PIB de un país no se conforma únicamente con el comercio internacional, la capacidad de exportación de Ecuador representa aproximadamente el 30% del Producto Interno Bruto, por lo tanto, es ineludible incrementar la industria nacional e incentivar las exportaciones ecuatorianas.

Al momento de analizar la gama de productos ofrecidos al mundo y en especial al MERCOSUR y la CAN, se observa una substancial concentración de productos que a la larga limita la capacidad de crecimiento y de desarrollo económico. Tanto el sector público como el privado en el Ecuador están regidos por ingresos comerciales necesarios, los cuales se concentran en un determinado grupo de productos o actividades. Ecuador es un país petrolero-agrícola que basa su economía en el petróleo y sus derivados y en productos provenientes del sector agrícola. Dos productos son los que prevalecen en la concentración comercial a nivel de productos; el primero, petróleo, controlado últimamente por el sector público, representó el 57,85% del total de las exportaciones anuales en el año 2012 con un valor superior a 13 mil millones de dólares de los 23,85 mil millones de dólares de productos exportados. El segundo producto que se puede interpretar que concentra el mercado global de exportaciones ecuatorianas son los frutos comestibles. El banano abarca el 9,16% de las exportaciones totales en el año 2012. El valor que se exportó es de 2,18 mil millones de dólares, 6 veces menos que el petróleo.

Tabla No. 14: Principales productos exportados por Ecuador. Miles de dólares.

Principales productos exportados por Ecuador (miles de dólares)								
Pos	Subpartida	Descripción del producto	Valor 2008	Valor 2009	Valor 2010	Valor 2011	Valor 2012	Porcentaje 2012
1	270900	Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos.	10.567.947	6.284.131	8.951.941	11.799.973	12.711.229	53,29%
2	803000	Bananas o platanos, frescos o secos.	1.640.865	1.995.950	2.033.794	2.246.350	2.081.987	8,73%
3	306130	Camarones, langostinos, quisquillas	711.433	662.950	847.790	1.171.998	1.275.685	5,35%
4	271019	Otros aceites de petróleo y preparaciones	989.777	594.877	677.167	1.033.855	863.668	3,62%
5	160414	Atunes, listados y bonitos en conserva, enteros o en trozos	532.251	334.603	322.811	563.741	833.977	3,50%
6	603110	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos.	539.143	475.915	438.400	503.580	577.281	2,42%
7	710812	Oro en bruto, excepto en polvo, para uso no monetario	88.607	53.595	70.082	131.305	387.161	1,62%
8	180100	Cacao en grano, entero o partido crudo o tostado.	216.511	342.648	350.199	471.652	346.191	1,45%
9	270750	Mezclas de hidrocarburos aromáticos	162.199	84.827	43.122	75.218	215.346	0,90%
10	151110	Aceite de palma en bruto	149.198	94.302	91.332	220.460	212.423	0,89%
Todos los productos			18.818.325	13.863.050	17.489.922	22.342.524	23.852.017	100%

Fuente: trademap.org

Elaboración: Eduardo Valenzuela L.

La tabla No. 14 explica como en los dos primeros productos Ecuador concentra cerca del 67% de sus exportaciones; y dentro de los 5 primeros se concentra 80% del comercio internacional, mientras que los 10 principales rubros representan el 88% de las exportaciones totales. Se puede apreciar que en la tabla presentada anteriormente, los bienes principales son: petróleo, productos agrícolas y productos derivados de la pesca.

Se puede resumir que en dos productos Ecuador vende al mundo más de la mitad de sus exportaciones. En 2008, estas cifras sumaban cerca del 72%, lo que a simple vista se puede decir que existe un decrecimiento en las exportaciones; no obstante hay que tomar que en cuenta la crisis mundial desatada en 2007 y el valor total de las exportaciones ecuatorianas. Cuando estos productos no tienen éxito en los mercados internacionales por cambios en sus precios, restricciones comerciales o cualquier otro factor, entonces el futuro del país y su crecimiento económico se comprometen. Es así como se define el riesgo de concentración comercial.

La política económica y comercial del Ecuador apunta a la diversificación de los productos exportables, así también como los orígenes y los mercados. Se deben buscar entonces otras actividades adicionales a la exportación de petróleo o a la exportación de productos primarios agrícolas, acuícolas o pesca. Es aquí donde entran las alternativas de tratados de libre comercio, acuerdos bilaterales, alianzas estratégicas y políticas comerciales internas como el cambio de la matriz productiva y el incentivo a los productos nacionales. De la misma manera, una opción es buscar nuevas actividades económicas alternativas como nuevas fuentes de ingreso externo, ejemplo: el ecoturismo.

CAPITULO II

RELACIONES COMERCIALES ENTRE ECUADOR Y EL MERCOSUR

2.1. Posición comercial de Ecuador Frente al MERCOSUR

La balanza comercial de un país se define como la diferencia entre las exportaciones y las importaciones de mercancías en un período de tiempo determinado. Forma parte de la balanza de pagos corriente. Los saldos de la balanza comercial se expresan en superávits cuando existe un excedente de exportaciones frente a las importaciones y déficits cuando las importaciones superan a las exportaciones. (ESPINOZA, 2013).

Ecuador, al ser un país que basa su economía en el petróleo, divide su balanza comercial en petrolera y no petrolera, de esta manera el Ecuador basa sus ingresos, por un lado en el petróleo, y por otro en los demás productos. La balanza comercial petrolera es la diferencia de las exportaciones de petróleo y sus derivados al resto del mundo con las importaciones de derivados de petróleo desde el resto del mundo en un período definido. Por otro lado, la balanza comercial no petrolera, mide el diferencial de las exportaciones de bienes con las importaciones de los mismos productos excluyendo el petróleo y sus derivados, esto en un período de tiempo determinado. (MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR, 2014).

2.1.1. Balanza comercial de Ecuador de 2008 a 2012

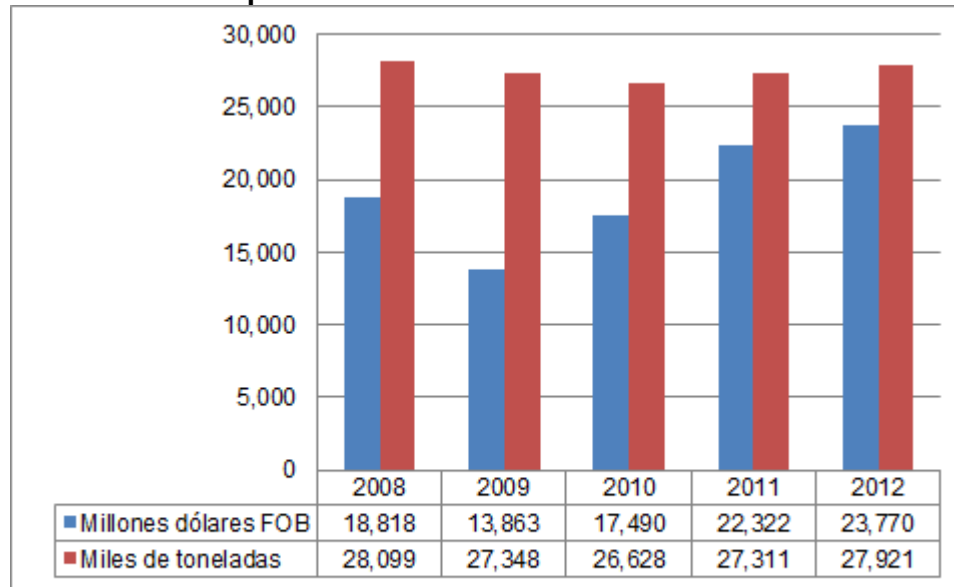
Para el presente trabajo, se hará un análisis sobre las exportaciones e importaciones en el período de estudio determinado, para dar finalmente un análisis más profundo de la balanza comercial del Ecuador entre 2008 y 2012 en comparación con el MERCOSUR.

Dentro de las exportaciones no petroleras existen las exportaciones tradicionales y no tradicionales. Se entiende como exportaciones tradicionales a las exportaciones que han sostenido la balanza comercial de un país por un largo período de tiempo y que representan un gran porcentaje tanto en las exportaciones como en la actividad económica de un país. Por otro lado, las

exportaciones no tradicionales se definen como ventas al exterior de productos o bienes que han sufrido cierto grado de transformación y que históricamente no se transaban en el extranjero.

Las exportaciones totales de Ecuador, en el período 2008-2012, evidencian un crecimiento no notable pero sí constante y permanente. El período 2009 tiene un decrecimiento debido a las exportaciones no petroleras. A pesar de esto, el crecimiento promedio alcanzado entre el 2008 y 2012 ha sido del 0.48% del total de las exportaciones ecuatorianas tomadas en millones de dólares FOB. Por otro lado, el crecimiento promedio en millones de toneladas es prácticamente insignificante a pesar de las fluctuaciones en el 2008 y en el 2010. (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2014)

Gráfico No. 6: Exportaciones totales del Ecuador. Período 2008-2012.



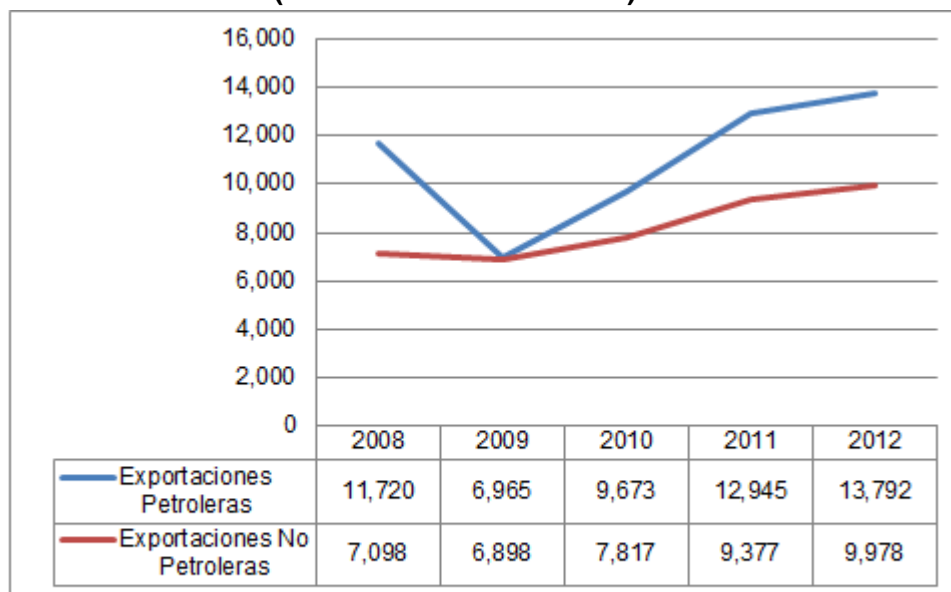
Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Eduardo Valenzuela

El cambio de la matriz productiva contempla en uno de sus objetivos la disminución parcial de las importaciones a fin de lograr un incremento de la producción nacional por medio de incentivos y apoyo gubernamental. De este modo, las tasas de crecimiento anual han tenido una variación considerable desde el 2009. Por ejemplo, en el período 2009-2010 el crecimiento de las exportaciones fue del 38.11%, para el período siguiente 2010-2011, las importaciones

aumentaron en un 18.19%, y, finalmente para el período 2011-2012 las exportaciones únicamente representaron un crecimiento del 4.19%, acentuando una vez más las ideas económicas-comerciales del gobierno local: la protección del mercado local.

Las exportaciones no petroleras experimentan un crecimiento constante y previsto del 2.71% y tienden a mantener la misma tendencia creciente. El análisis de las relaciones comerciales de Ecuador con diferentes países es la principal preocupación de importadores y exportadores, puesto que se está protegiendo la industria nacional por medio de las restricciones a las importaciones. Lo mismo está ocurriendo en países vecinos. Perú y Colombia han impuesto medidas para-arancelarias a los productos ecuatorianos, debido a la inconformidad con las nuevas medidas adoptadas por el gobierno; como por ejemplo, la Resolución 116 del COMEX. Esta medida resuelve reformar el ANEXO I de la Resolución 450 del COMEXI, incluyendo en ella la presentación obligatoria del “Certificado de Reconocimiento” impuesta a una nómina de productos sujetos a controles previos de importación.(SENAE, 2014).

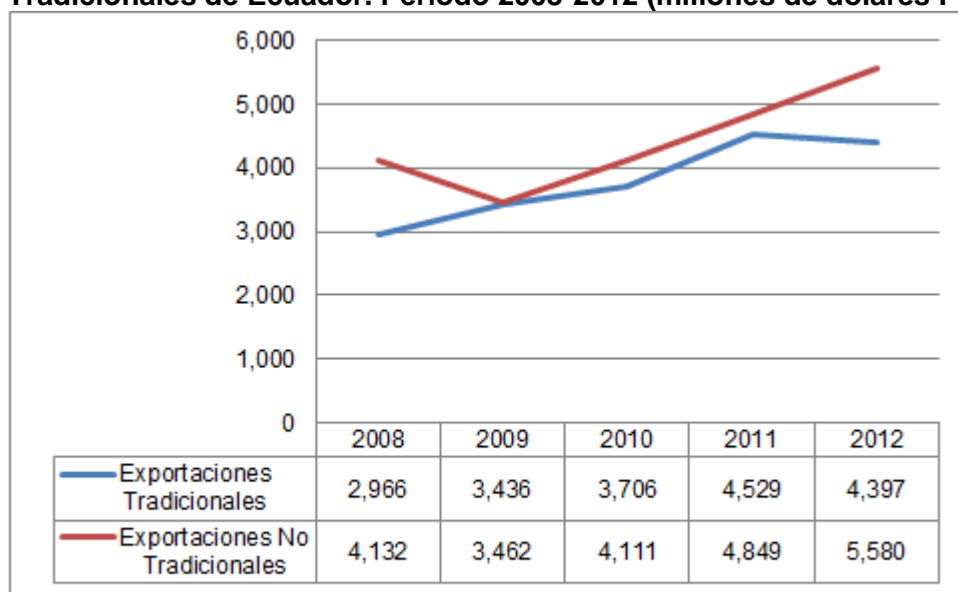
Gráfico No. 7: Exportaciones Petroleras vs No Petroleras de Ecuador. Período 2008-2012 (millones de dólares FOB).



Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Eduardo Valenzuela

Una vez analizadas las exportaciones no petroleras, es necesario hacer una comparación con las exportaciones petroleras. La producción de petróleo ecuatoriano experimentó una de las peores caídas en la última década. El año 2009, fue el peor año en lo que significa exportación de petróleo y esto se debe a dos factores en la política comercial de Ecuador. El primero tiene que ver con la crisis mundial del 2008 que afectó a varias potencias mundiales como Estados Unidos y Europa, principales importadores del crudo ecuatoriano. Por otro lado, se habla de un castigo petrolero que el Ecuador sufrió debido a la baja de su precio (52.30%) y a su cantidad de extracción diaria. (HOY, 2010)

Gráfico No. 8: Exportaciones Tradicionales vs Exportaciones No Tradicionales de Ecuador. Período 2008-2012 (millones de dólares FOB).

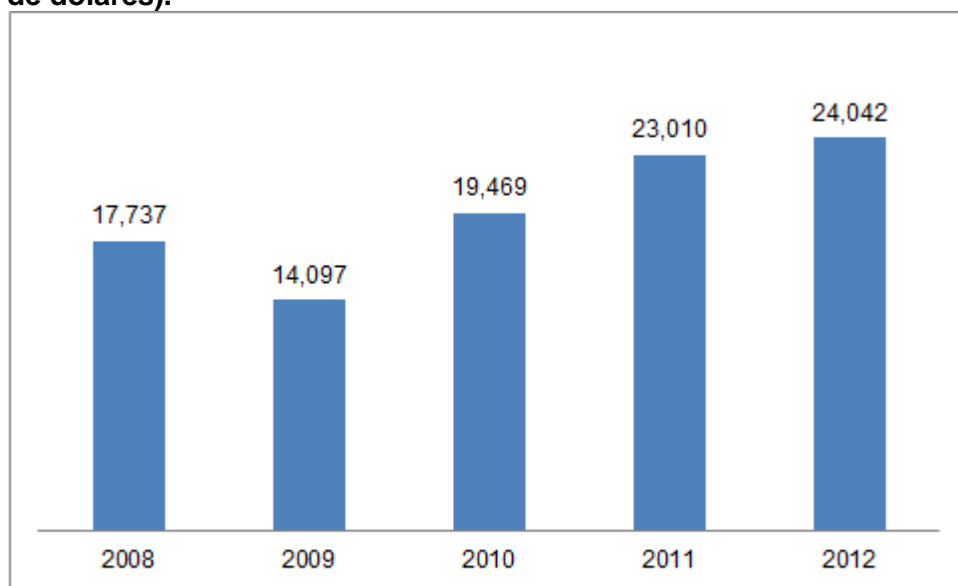


Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Eduardo Valenzuela L.

Las exportaciones no tradicionales han tenido un gran impacto en las exportaciones totales ecuatorianas. A partir del 2009 experimentan un constante crecimiento. Según Francisco Rivadeneira, Ministro de Comercio Exterior del Ecuador, esto tiene un notable significado debido al cambio de la matriz productiva ecuatoriana, lo que permite a los productores de las PYMES incursionar en nuevos negocios con aporte y apoyo de entidades gubernamentales y privadas. (MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR, 2012)

A pesar de que las exportaciones tradicionales no han cursado un crecimiento significativo en comparación con las exportaciones no tradicionales, son productos de entidad nacional como el banano, el cacao, las flores y el café. Estos productos, en el período 2009-2011, experimentaron un crecimiento promedio de 8.20%, sin embargo el 2012 tienen una tendencia decreciente debido a las nuevas ideologías económicas del presidente ecuatoriano.

Gráfico No. 9: Importaciones totales de Ecuador. Período 2008-2012 (millones de dólares).



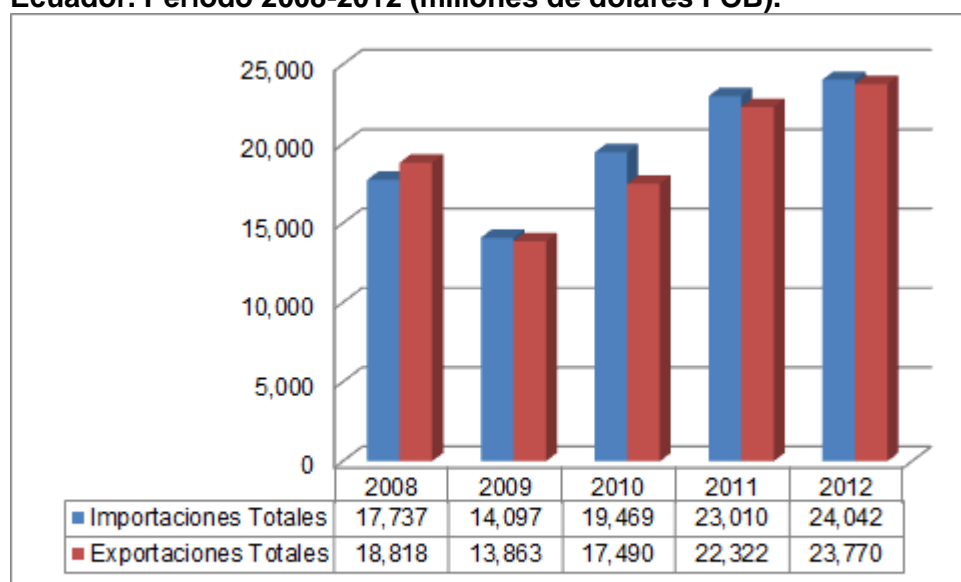
Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Eduardo Valenzuela

Como se definió a inicios del capítulo II, la balanza comercial es la diferencia entre la exportación y la importación de los productos comercializados en el interior y exterior del país. El gráfico No. 9 expone las importaciones totales ecuatorianas en el período estudiado, expresadas en millones de dólares. Al igual que las exportaciones totales, las importaciones también han experimentado un constante crecimiento. El 2009, debido a la crisis económica comercial que sufrió el mundo, fue el año en el que Ecuador importó menos tomando en cuenta el período analizado; no obstante, el crecimiento promedio de las importaciones fue del 6.27%. Es necesario hacer un estudio posterior debido al tema de las salvaguardias y el proteccionismo a la industria y mercado ecuatoriano que por

ahora se está aplicando en el país. Se prevé que las importaciones experimentarán un decrecimiento.

Al momento de apreciar y comparar tanto las compras totales con las ventas totales de Ecuador, visiblemente se nota que las exportaciones son ligeramente menores a las importaciones, a excepción del año 2008 donde la balanza comercial de Ecuador fue positiva. A partir del año 2011 y 2012, las exportaciones han intentado igualar a las importaciones para finalmente tener un superávit comercial, los intentos han sido en vano puesto que las importaciones aún superan a las exportaciones resumiendo en un déficit comercial.

Gráfico No. 10: Importaciones totales vs las Exportaciones totales de Ecuador. Período 2008-2012 (millones de dólares FOB).

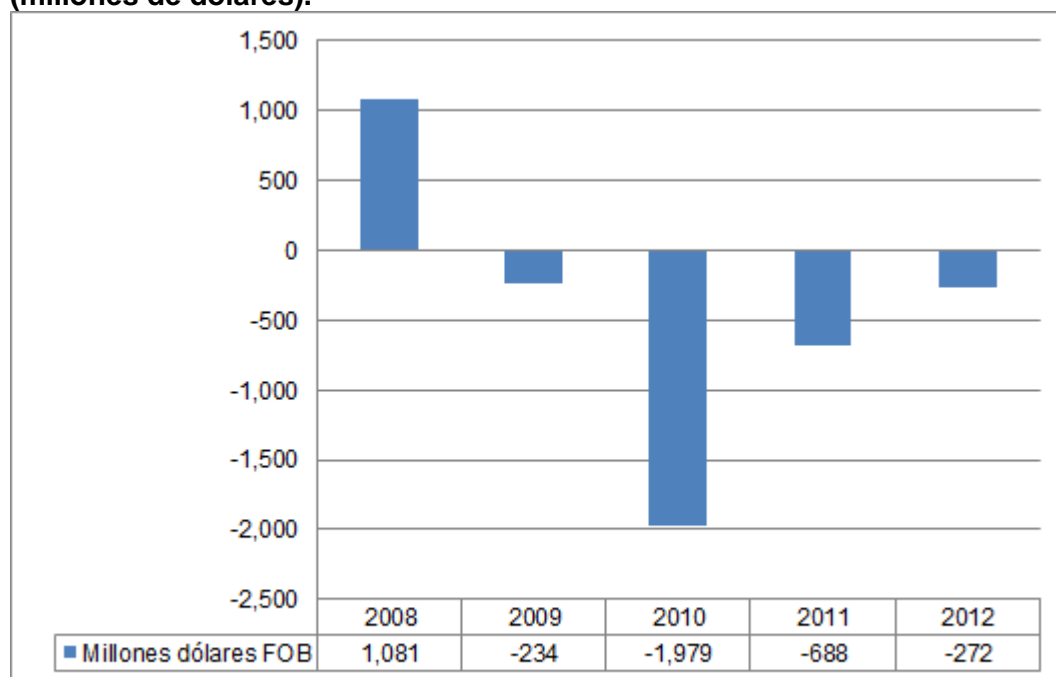


Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Eduardo Valenzuela

Es un denominador común que los países en vías de desarrollo mantengan una balanza comercial deficitaria debido a varios aspectos internos como externos. Entre las principales causas se encuentran la inestabilidad política, la falta de inversión extranjera directa, la falta de tecnología, y la poca inversión en desarrollo e investigación; entre otras.

La comparación de la balanza comercial petrolera y no petrolera evidencia que Ecuador es un país que basa su economía en el petróleo y sus derivados, es por eso que siempre ha experimentado un superávit comercial. Por otro lado, en lo que respecta a la balanza comercial no petrolera, Ecuador importa más que exportar, como consecuencia presenta una balanza comercial no petrolera deficitaria.

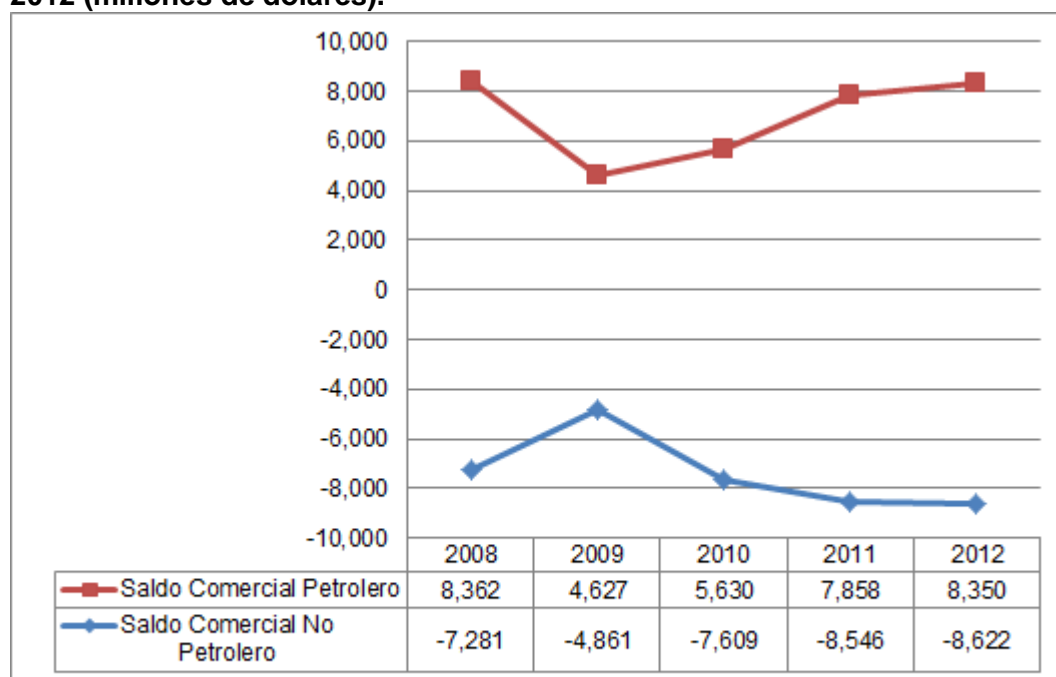
Gráfico No. 11: Balanza comercial Total del Ecuador. Período 2008-2012 (millones de dólares).



Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Eduardo Valenzuela

En resumen, la balanza comercial ecuatoriana tiende a ser deficitaria debido a que no existe una diversificación marcada de los productos, dependiendo únicamente del petróleo y peor aún en una época donde este recurso natural presenta problemas económicos. En el caso de Ecuador, su balanza comercial generalmente es negativa debido a que las importaciones no petroleras superan a la producción y exportación nacional. El objetivo del gobierno local es lograr una balanza comercial positiva, y esto se lo puede obtener impulsando y apoyando a los productos tradicionales ecuatorianos. De la misma manera, incentivando al productor ecuatoriano a desarrollar y producir productos no tradicionales para consumo nacional y para exportación.

Gráfico No. 12: Balanza comercial Petrolera vs No petrolera. Período 2008-2012 (millones de dólares).



Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Eduardo Valenzuela

Se evidencia que en el año 2009 la crisis financiera internacional tuvo sus consecuencias en Ecuador debido a que el saldo comercial petrolero descendió mientras que el saldo comercial no petrolero ascendió. Esto se explica por dos situaciones totalmente definidas. Según el Ministro de Comercio Exterior, las importaciones hacia Ecuador disminuyeron más en comparación con las exportaciones no petroleras de Ecuador hacia el mundo. Lo que sí tuvo un decrecimiento fue las exportaciones petroleras puesto que países como Estados Unidos bajaron sus índices de compras. Es por esto que en este año fue el más próximo a llegar a una balanza comercial en cero, dejando de lado el 2008 donde el petróleo experimentó una alza en sus precios que no se había experimentado en los 15 años anteriores.

2.1.2. Los 20 principales productos de importación y exportación; comercio bilateral entre Ecuador y la CAN, y Ecuador y el MERCOSUR.

Los principales productos de exportación e importación de Ecuador con el mundo tienen gran relevancia en el trabajo realizado. Para el presente análisis, se

han tomado en consideración los 20 principales productos de importación desde el mundo y el MERCOSUR; y de la misma manera los 20 principales productos de exportación hacia el mundo y al MERCOSUR. El año analizado es el 2012 debido a motivos logísticos y de formato.

Se analizarán cuáles son los productos importados que más peso tienen en las importaciones y el motivo por el cual la balanza comercial ecuatoriana es deficitaria. El código arancelario previsto para el presente subcapítulo es de 10 dígitos, es decir la nomenclatura utilizada en la aduana ecuatoriana.

Conforme a los datos de la tabla No. 15, se pueden apreciar los 20 principales productos de exportación de Ecuador hacia todo el mundo, los cuales abarcan prácticamente el 85% de las exportaciones totales. La explicación se basa netamente en que Ecuador no es un país que diversifica su industria. Si se observan las subpartidas arancelarias que empiezan con el número 27 representan a combustibles minerales, aceites minerales y los diversos productos de su destilación, en otras palabras, únicamente el petróleo y combustibles minerales representan más del 55% de las exportaciones totales del Ecuador hacia el mundo.

El segundo producto con más relevancia en el comercio exterior de Ecuador pertenece a la subpartida arancelaria 08 en la cual se encuentran los frutos comestibles, por ejemplo, los bananos o los plátanos. Entran, en este mismo grupo, productos alimenticios como el cacao, el atún, y preparaciones y conservas de pescado. Las flores es otro producto a considerar. En el 2012, se realizaron exportaciones de este producto en un valor de 533 millones de dólares; el porcentaje y peso en las exportaciones totales es de 2,24%.

En resumen, se puede apreciar que los 20 principales productos de exportación hacia el mundo equivalen a un valor mayor a 20 mil millones de dólares; albergando así más del 85,65% del total de las subpartidas arancelarias.

Tabla No. 15: Lista de los 20 principales productos de exportación de Ecuador al Mundo. Año 2012 (miles de dólares).

Lista de los 20 principales productos de exportación de Ecuador al mundo (miles de dólares)				
#	Subpartida arancelaria	Descripción del producto (abreviado)	Valor exportado 2012	Porcentaje 2012
1	2709000000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	12.711.229	53,29%
2	803001200	Bananas o plátanos, frescos o secos: frescos: tipo «cavendish valery»	1.989.025	8,34%
3	306139100	Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos	1.249.964	5,24%
4	2710192200	Aceites medios y preparaciones, de petróleo o de mineral bituminoso: aceites pesados	853.144	3,58%
5	1604141000	Preparaciones y conservas de atún	821.168	3,44%
6	603110000	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos: flores y rosas	533.332	2,24%
7	7108120000	Oro en bruto para uso no monetario	387.101	1,62%
8	1801001900	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado: crudo: los demás	344.807	1,45%
9	1511100000	Aceite de palma en bruto	212.460	0,89%
10	1604200000	Preparaciones y conservas de pescado (exc. entero o en trozos)	209.914	0,88%
11	2101110000	Extractos, esencias y concentrados de café	185.579	0,78%
12	2707501000	Nafta disolvente	160.713	0,67%
13	2301201100	Harina y polvo de carne de pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	113.439	0,48%
14	8704311090	Vehículos automotores para transporte de mercancías	109.891	0,46%
15	8704211090	Vehículos automotores para transporte de mercancías a diesel	108.019	0,45%
16	7321111900	Estufas, calderas con hogar, cocinas.	104.779	0,44%
17	1511900000	Aceite de palma y sus fracciones	88.492	0,37%
18	8703239090	Automotores de turismo y vehículos automotores concebidos para transporte de personas	85.151	0,36%
19	8703229090	Automotores de turismo vehículos automotores concebidos para transporte de personas: Minivan	84.484	0,35%
20	4407220000	Madera balsa aserrada o desbastada longitudinalmente	76.037	0,32%
Total de los 20 principales productos			20.428.728	85,65%
Total de todos los productos			23.852.017	100%

Fuente: Trademap.org

Elaborado por: Eduardo Valenzuela L.

Por el contrario, la tabla No. 16 muestra los 20 principales productos de importaciones ecuatorianas realizadas desde el mundo en el año 2012. No existe una concentración de productos entre los 20 principales, de hecho, representan únicamente el 32% de las importaciones totales. Sin embargo, nuevamente se

aprecia que el producto de mayor importación se centra en la subpartida representada por el petróleo y combustibles fósiles. Las importaciones de este producto alcanzan más del 21%. Los demás ítems corresponden a máquinas, vehículos, productos farmacéuticos y productos químicos, entre otros.

Tabla No. 16: Lista de los 20 principales productos de importación de Ecuador desde el mundo. Año 2012 (miles de dólares).

Lista de los 20 principales productos de importación de Ecuador desde el mundo (miles de dólares)				
#	Subpartida arancelaria	Descripción del producto (abreviado)	Valor exportado 2012	Porcentaje 2012
1	2710192130	Diesel 2	2.351.779	9,33%
2	2707501000	Mezclas de hidrocarburos aromáticos que destilen una proporción ≤ 65% en volumen: nafta disolvente	2.050.844	8,14%
3	3004902900	Medicamentos constituidos por productos preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados o acondicionados	515.535	2,05%
4	2711120000	Propano, licuado	409.805	1,63%
5	2710191900	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos	347.817	1,38%
6	8703239090	Automóviles de turismo y vehículos automóviles concebidos para transporte de personas	261.537	1,04%
7	2304000000	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja "soya"	252.512	1,00%
8	2711130000	Butanos, licuados	231.272	0,92%
9	7304290000	Tubos de entubación "casing" o de producción "tubing" para la extracción de petróleo o gas	222.785	0,88%
10	8471300000	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, digitales, portátiles, de peso ≤ 10 kg	204.167	0,81%
11	8528720090	Los demás	200.261	0,79%
12	8517120090	Los demás	159.116	0,63%
13	1001109000	Trigo duro	159.098	0,63%
14	8703229080	Automóviles de turismo vehículos automóviles concebidos para transporte de personas: Cilindraje entre 1500 y 3000	149.122	0,59%
15	8704211080	Vehículos automóviles para transporte de mercancías con carga máxima inferior o igual a 5 tn	140.519	0,56%
16	1507100000	Aceite de soja "soya" en bruto, incluso desgomado	132.725	0,53%
17	8517622000	Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas	130.804	0,52%
18	3102101000	Abonos minerales o químicos nitrogenados: Urea	128.468	0,51%
19	8703239080	Automóviles de turismo vehículos automóviles concebidos para transporte de personas: Cilindraje menor 1500	124.781	0,50%
20	8701200090	Tractores de carretera para semirremolques: tractores de carretera para semirremolques	120.972	0,48%
Total de los 20 principales productos			8.293.919	32,92%
Total de todos los productos			25.196.517	100%

Fuente: Trademap.org

Elaborado por: Eduardo Valenzuela L.

Las exportaciones ecuatorianas hacia el MERCOSUR no reflejan una gran diversificación de su mercado. Como consecuencia de este mercado no diversificado, Ecuador centra sus exportaciones en dos productos importantes; preparaciones de carne, pescado y crustáceos con el 22% y en la industria

automotriz cerca del 20%. La diversificación que tiene Ecuador con MERCOSUR no es amplia ya que los 20 principales productos representan las tres cuartas partes de las exportaciones totales, es decir en 20 productos se abarca más del 70% de los productos exportables, si se relaciona las exportaciones totales al mundo y al MERCOSUR tienen un aspecto muy parecido. Esto debido a la economía ecuatoriana y al nivel de diversificación que posee el país. Los productos son similares, y lo seguirán siendo mientras Ecuador sea un país petrolero-agrícola.

Tabla No. 17: Lista de los 20 principales productos de exportación de Ecuador al MERCOSUR. Año 2012 (miles de dólares).

Lista de los 20 principales productos de exportación de Ecuador al MERCOSUR (miles de dólares)				
#	Subpartida arancelaria	Descripción del producto (abreviado)	Valor exportado 2012	Porcentaje 2012
1	1604141000	Preparaciones y conservas de atún	226.383	17,87%
2	8704311090	Vehículos automóviles para transporte de mercancías	106.293	8,39%
3	2709000000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	96.372	7,61%
4	1511100000	Aceite de palma en bruto	72.064	5,69%
5	1604200000	Preparaciones y conservas de pescado (exc. entero o en trozos)	50.064	3,95%
6	8703229090	Automóviles de turismo vehículos automóviles concebidos para transporte de personas: Minivan	44.946	3,55%
7	8703239090	Automóviles de turismo y vehículos automóviles concebidos para transporte de personas	43.272	3,42%
8	7321111900	Estufas, calderas con hogar, cocinas.	33.198	2,62%
9	8704222090	Vehículos automóviles para transporte de mercancías a diesel	30.118	2,38%
10	2836500000	Carbonato de calcio	28.560	2,26%
11	1511900000	Aceite de palma y sus fracciones	23.707	1,87%
12	1704901000	Artículos de confitería sin cacao:el chocolate blanco, bombones, caramelos, confites y pastillas	22.001	1,74%
13	1806900000	Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao	21.570	1,70%
14	8702101090	Vehículos automoviles para transporte de >= 10 personas	21.265	1,68%
15	803001200	Bananas o plátanos, frescos o secos: frescos: tipo «cavendish valery »	16.116	1,27%
16	4011101000	Neumáticos nuevos de caucho, de los tipos utilizados en automoviles de turismo	16.000	1,26%
17	8437809100	Máquinas y aparatos para molienda o tratamiento de cereales u hortalizas de vaina seca	14.983	1,18%
18	2008910000	Palmitos, preparados o conservados	14.397	1,14%
19	3920209000	Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico no celular y sin refuerzo	13.085	1,03%
20	401100000	Leche y nata (crema), sin concentrar, sin adición de azúcar ni otro edulcorante	12.215	0,96%
Total de los 20 principales productos			906.609	71,58%
Total de todos los productos			1.266.498	100%

Fuente: Trademap.org

Elaborado por: Eduardo Valenzuela L.

Las importaciones ecuatorianas desde el Mercado Común del Sur (tabla No. 18) muestra a simple vista la diversidad de productos que entran a Ecuador. Como se analizó previamente, la balanza comercial entre Ecuador y el MERCOSUR es deficitaria, en otras palabras las importaciones desde el grupo sudamericano superan por mucho las exportaciones ecuatorianas. El MERCOSUR no importa más productos de lo que sus estados miembros producen; por el otro lado, el bloque se enfoca en exportar y mantener un superávit comercial. Adicionalmente, es admirable como el producto de combustibles minerales y aceites minerales (petróleo), es el rubro más importado del Ecuador, pero nuevamente es porque Ecuador exporta petróleo virgen, crudo e importa derivados de petróleo.

Tabla No. 18: Lista de los 20 principales productos de importación de Ecuador desde el MERCOSUR. Año 2012 (miles de dólares).

Lista de los 20 principales productos de importación de Ecuador desde el MERCOSUR (miles de				
#	Subpartida arancelaria	Descripción del producto	Valor exportado 2012	Porcentaje 2012
1	2710192130	Diesel 2	130.395	7,50%
2	1005901100	Maíz (exc. para siembra): amarillo	87.642	5,04%
3	3004902900	Medicamentos constituidos por productos preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados o acondicionados	67.023	3,85%
4	1507100000	Aceite de soja "soya" en bruto, incluso desgomado	60.556	3,48%
5	2711120000	Propano, licuado	55.336	3,18%
6	3102101000	Abonos minerales o químicos nitrogenados: Urea	54.756	3,15%
7	2711130000	Butanos, licuados	48.208	2,77%
8	2304000000	Tortas y demás residuos solidos de la extraccion del aceite de soja "soya"	47.121	2,71%
9	8517120090	Los demás	39.693	2,28%
10	3901100000	Polietileno de densidad < 0,94, en formas primarias	38.682	2,22%
11	7208399900	Productos planos de hierro o acero sin alear, de anchura >= 600 mm	27.370	1,57%
12	7207200000	Productos intermedios de hierro o acero sin alear, con un contenido de carbono >= 0,25% en peso	27.329	1,57%
13	3901200000	Polietileno de densidad >= 0,94, en formas primarias	26.923	1,55%
14	8408902000	Motores de émbolo "piston" de encendido por compresion "motores diesel o semi-diesel"	24.968	1,44%
15	8706009290	Chasis de vehículos automóviles de las partidas 8701 a 8705, equipados con su motor	21.954	1,26%
16	7304290000	Tubos de entubacion "casing" o de produccion "tubing" para la extraccion de petroleo o gas	16.827	0,97%
17	8501640000	Generadores de corriente alterna "alternadores" de potencia > 750 kva	14.394	0,83%
18	3902100000	Polipropileno, en formas primarias	13.830	0,80%
19	8703239090	Automóviles de turismo y vehículos automóviles concebidos para transporte de personas	12.636	0,73%
20	8711200090	Motocicletas y ciclomotores, con motor de émbolo "piston" alternativo de cilindrada > 50 cm ³ e <= 250 cm ³	11.867	0,68%
Total de los 20 principales productos			827.510	47,58%
Total de todos los productos			1.739.247	100%

Fuente: Trademap.org

Elaborado por: Eduardo Valenzuela L.

El comercio bilateral entre la CAN y el Ecuador es totalmente distinto al comercio bilateral entre el MERCOSUR y el Ecuador, debido a que Ecuador, Perú y Colombia son países prácticamente similares, en el sentido de que basan su economía en el sector agrícola y ciertas tendencias industriales como preparaciones de carne de pescado, moluscos; grasas animales y vegetales, producción de cacao, entre otros. La gran diferencia en el comercio bilateral entre Ecuador y la CAN, nuevamente se centra en un solo rubro: el producto petrolero que abarca más del 54%. Por otra parte, aunque los 20 productos representen más de las tres cuartas partes de las exportaciones totales, el comercio bilateral entre la CAN y el Ecuador supera por el doble al comercio entre el MERCOSUR y Ecuador; siendo entonces más atractivo y conveniente el comercio bilateral de nuestro país con los países andinos: Colombia, Perú y Bolivia.

Tabla No. 19: Lista de los 20 principales productos de exportación de Ecuador a la CAN. Año 2012 (miles de dólares).

Lista de los 20 principales productos de exportación de Ecuador a la CAN (miles de dólares)				
#	Subpartida arancelaria	Descripción del producto (abreviado)	Valor exportado 2012	Porcentaje 2012
1	2709000000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	1.651.927	53,76%
2	8704211090	Vehículos automóviles para transporte de mercancías a diesel	105.105	3,42%
3	1604141000	Preparaciones y conservas de atún	80.601	2,62%
4	901119000	Café sin tostar ni descafeinar: los demás	61.720	2,01%
5	4410190000	Tableros de partículas, tableros llamados «oriented strand board» (OSB)	57.788	1,88%
6	1511900000	Aceite de palma y sus fracciones	51.761	1,68%
7	1511100000	Aceite de palma en bruto	49.497	1,61%
8	7321111900	Estufas, calderas con hogar, cocinas.	44.183	1,44%
9	8703239090	Automóviles de turismo y vehículos automóviles concebidos para transporte de personas	41.866	1,36%
10	8703229090	Automóviles de turismo vehículos automóviles concebidos para transporte de personas: Minivan	39.538	1,29%
11	1604131000	Preparaciones y conservas de sardina, de sardinela y de espadín en salsa de tomate	32.039	1,04%
12	2207100000	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico >= 80% vol	24.784	0,81%
13	6305332000	Sacos "bolsos" y talegas, para envasar, de tiras o formas similares, de polietileno o polipropileno	21.753	0,71%
14	4011101000	Neumáticos nuevos de caucho, de los tipos utilizados en automoviles de turismo	20.443	0,67%
15	8702109090	Vehículos automoviles para transporte de >= 10 personas a diesel	19.214	0,63%
16	1805000000	Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante	18.028	0,59%
17	8703231090	Automóviles de turismo y vehículos concebidos principalmente para transporte de personas (4 x 4)	15.302	0,50%
18	6401920000	Calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o de plástico	14.450	0,47%
19	2603000000	Minerales de cobre y sus concentrados	14.399	0,47%
20	2301201100	Harina y polvo de carne de pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	13.801	0,45%
Total de los 20 principales productos			2.378.199	77,39%
Total de todos los productos			3.072.852	100%

Fuente: Trademap.org

Elaborado por: Eduardo Valenzuela L.

Finalmente el último análisis corresponde a las importaciones de los 20 principales productos desde la CAN hacia Ecuador. Cabe recalcar que Ecuador pertenece al grupo desde la década de 1960. Adicionalmente Ecuador, Perú, Colombia y Bolivia son países que manejan economías similares, basando su economía en el sector agrícola. Temas industriales y de manufactura cada vez son más comunes debido a aspectos mundiales como la globalización.

Tabla No. 20: Lista de los 20 principales productos de importación de Ecuador desde la CAN. Año 2012 (miles de dólares).

Lista de los 20 principales productos de importación de Ecuador desde la CAN (miles de dólares)				
#	Subpartida arancelaria	Descripción del producto	Valor exportado 2012	Porcentaje 2012
1	2309909000	Preparaciones de los tipos utilizados para la alimentación de los animales	84.351	2,52%
2	1507100000	Aceite de soja "soya" en bruto, incluso desgomado	72.168	2,16%
3	2711120000	Propano, licuado	69.493	2,08%
4	8704229090	Vehículos automóviles para transporte de mercancías con carga superior a 5 tn pero inferior a 20 tn	66.703	1,99%
5	8703239090	Automóviles de turismo y vehículos automóviles concebidos para transporte de personas	44.853	1,34%
6	2711130000	Butanos, licuados	43.443	1,30%
7	3034300000	Listados o bonitos de vientre rayado, congelados	41.920	1,25%
8	3808929900	Los demás	39.839	1,19%
9	2710193800	Aceites medios y preparaciones, de petróleo o de mineral bituminoso: otros aceites lubricantes	38.720	1,16%
10	3902100000	Polipropileno, en formas primarias	38.172	1,14%
11	3402200000	Preparaciones tensoactivas, preparaciones para lavar y preparaciones de limpieza	36.452	1,09%
12	3304990000	Preparaciones de belleza, maquillaje y para el cuidado de la piel, antisolares y bronceadores	36.088	1,08%
13	4803009000	Papel higiénico, toallitas para desmaquillar, toallas, servilletas o papeles simil. de uso doméstico	34.638	1,03%
14	6908900000	Placas y baldosas, de cerámica, para pavimentación o revestimiento, barnizadas o esmaltadas	32.298	0,96%
15	3808921900	Insecticidas, raticidas, fungicidas, herbicidas	31.584	0,94%
16	8544491000	Conductores eléctricos, para una tensión <= 80 v, sin piezas de conexión	31.513	0,94%
17	6004100000	Tejidos de punto de anchura > 30 cm, con un contenido de hilados de elastómeros >= 5% en peso	30.609	0,91%
18	8544300000	Juegos de cables para bujías y juegos de cables de los tipos utilizados en los medios de transporte	28.752	0,86%
19	7403110000	Cobre refinado en forma de cátodos y de secciones de cátodos	27.271	0,81%
20	1701999000	Azúcar de caña o remolacha y sacarosa químicamente pura, sólidos.	26.097	0,78%
Total de los 20 principales productos			854.964	25,53%
Total de todos los productos			3.348.852	100%

Fuente: Trademap.org

Elaborado por: Eduardo Valenzuela L.

Otro factor que evidencia el comercio bilateral entre el Ecuador y la Comunidad Andina es que las importaciones provenientes de este grupo son las que más diversificación tienen en comparación con las importaciones desde MERCOSUR. Entre los 20 principales productos de importación desde la CAN, éstos abarcan el 25% de las importaciones totales.

2.2. Análisis del dinamismo comercial entre Ecuador y el MERCOSUR; y, Ecuador y la CAN.

El análisis del comercio bilateral por medio de indicadores de dinamismo comercial permite tener un instrumento para diagnosticar y determinar la posición comercial de Ecuador con los países de la CAN y MERCOSUR.

Los indicadores escogidos aportan a la evaluación de la política económica y comercial propuesta por el gobierno ecuatoriano frente a la posible adhesión de Ecuador como miembro pleno del MERCOSUR; de esta manera se pretende colaborar para estudios posteriores en temas trascendentales como la competitividad, estrategias y alianzas internacionales, y efectos comerciales, políticos y económicos.

En el presente apartado se analiza la situación comercial, económica y competitiva de los 10 principales productos de exportación e importación de Ecuador con el MERCOSUR y la CAN y cómo influyen los bloques sudamericanos en la producción comercial y económica de Ecuador.

El presente subcapítulo amplifica el estudio del dinamismo y aperturismo comercial que tiene Ecuador con el bloque del MERCOSUR y la CAN. Los datos obtenidos están disponibles en los Bancos Centrales de cada país; sin embargo, se obtuvieron de la página web trademap.org, página avalada por la OMC.

El principal objetivo es centrarse en el entendimiento del patrón del comercio de Ecuador y el comercio bilateral que maneja con la CAN y el MERCOSUR. Los 4 indicadores planteados desde un inicio son una guía y una ayuda para entender las relaciones comerciales que manejan Ecuador, el

MERCOSUR y ahora la CAN. La delimitación temporal es únicamente el año 2012, el último año del período de estudio. Los productos escogidos son los diez productos que mayor relevancia e importancia tuvieron en el año 2012.

2.2.1. Índice de Balassa entre Ecuador y el MERCOSUR; y entre Ecuador y la CAN.

La idea de determinar los sectores "fuertes" de un país mediante el análisis de los flujos de exportación reales fue iniciada por Liesner en 1958. Dado que el procedimiento se perfeccionó y popularizó por Bela Balassa entre 1965 y 1989, se le conoce popularmente como el Índice de Balassa.

Para establecer si un país, por ejemplo Japón, posee una posición especialmente fuerte en el sector automovilístico, Balassa argumentó que se debe comparar la participación de las exportaciones de automóviles en las exportaciones totales de Japón con la participación de las exportaciones de automóviles en un grupo de las exportaciones totales de los países de referencia. El índice de Balassa, es esencialmente una cuota de exportación normalizada.

El Índice de Balassa (IB) es un indicador que mide la importancia de un producto dentro de las exportaciones totales de un país a otro, en este caso al bloque MERCOSUR, versus la importancia del producto en las exportaciones totales hacia el mundo.

La fórmula utilizada en el índice es la siguiente:

$$IB_{ij}^k = \frac{X_{ij}^k / XT_{ij}}{X_{iw}^k / XT_{iw}}$$

donde;

“X”= exportaciones ecuatorianas

“XT”= exportaciones totales de Ecuador

“k”= representa el producto específico analizado.

“i”= país exportador, en el presente estudio Ecuador.

“j”= destino de las exportaciones; bloque.

“w”= hace referencia a “world”; valores mundiales o globales.

El índice de Balassa es un valor numérico positivo que puede ir hasta el infinito. Con el objeto de que el valor se encuentre entre cero y uno, y no tienda al infinito, se lo normaliza a través del IB normalizado. Matemáticamente, el Índice de Balassa Normalizado es el cociente del IB restado la unidad dividida para el mismo IB pero sumada la unidad.

La fórmula utilizada en el IB Normalizado es la siguiente:

$$IB_{norm} = \frac{IB_{ij}^k - 1}{IB_{ij}^k + 1}$$

La interpretación se representa de la siguiente manera:

- Si el IB normalizado es ≤ 0 el país “i” tiene poca dependencia del país o grupo “j”; cuando exporta el producto “k”
- Si el IB normalizado es ≥ 0 el país “i” tiene dependencia del país o grupo “j”; cuando exporta el producto “k”

Tabla No. 21: Análisis del índice de Balassa del comercio bilateral entre Ecuador y el MERCOSUR. 10 principales productos. Año 2012.

Análisis del índice de Balassa del comercio bilateral entre Ecuador y el MERCOSUR. 10 principales productos. Año 2012						
#	Descripción del producto (abreviado)	Valor exportado al MERCOSUR	Valor exportado al mundo	Valor total exportado MERCOSUR	Valor total exportado mundo	Índice de Balassa Normalizado
1	Preparaciones y conservas de atún	226.383	821.168			5,191973
2	Vehículos automóviles para transporte de mercancías	106.293	109.891			18,216425
3	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	96.372	12.711.229			0,142785
4	Aceite de palma en bruto	72.064	212.460			6,387954
5	Preparaciones y conservas de pescado (exc. entero o en trozos)	50.064	209.914			4,491638
6	Automóviles de turismo vehículos					
6	automóviles concebidos para transporte de personas: Minivan	44.946	84.484			10,019295
7	Automóviles de turismo y vehículos					
7	automóviles concebidos para transporte de personas	43.272	85.151			9,570570
8	Estufas, calderas con hogar, cocinas.	33.198	104.779			5,967031
9	Vehículos automóviles para transporte de mercancías a diesel	30.118	30.118			18,833048
10	Carbonato de calcio	28.560	28.567			18,828433
Total		731.270	14.397.761	1.266.498	23.852.017	

Fuente: Trademap.org

Elaborado por: Eduardo Valenzuela L.

Del análisis efectuado y conforme con la tabla No. 21, se puede apreciar que Ecuador tiene un solo ítem con el cual tiene ínfima dependencia del MERCOSUR y es “aceites crudos de petróleo o de material bituminoso”. El IB

normalizado en la presente tabla muestra que Ecuador centra sus exportaciones prácticamente en 9 de 10 productos de MERCOSUR para su comercio; sin embargo, uno de los aspectos, es la cantidad que se exporta y la cantidad que se importa.

Los productos con más dependencia se encuentran dentro del capítulo 87 perteneciente a la industria automotriz, poseen el 0.89 de IB Normalizado lo que significa que Ecuador tiene gran dependencia del MERCOSUR al momento de exportar este producto. Los vehículos que se importan y que se exportan entre Sudamérica están diferenciados por las marcas y estilo. Cabe recalcar que Brasil es el principal exportador de vehículos en Sudamérica, debido a su gran plataforma industrial de ensamblaje automotriz.

Tabla No. 22: Análisis del índice de Balassa del comercio bilateral entre Ecuador y la CAN. 10 principales productos. Año 2012.

Análisis del índice de Balassa del comercio bilateral entre Ecuador y la CAN. 10 principales productos. Año 2012 (miles de dólares).						
#	Descripción del producto (abreviado)	Valor exportado a la CAN	Valor exportado al mundo	Valor total exportado CAN	Valor total exportado mundo	Índice de Balassa Normalizado
1	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	1.651.927	12.711.229			1,008757
2	Vehículos automotores para transporte de mercancías a diesel	105.105	108.019			7,552777
3	Preparaciones y conservas de atún	80.601	821.168			0,761889
4	Café sin tostar ni descafeinar: los demás	61.720	74.984			6,389116
5	Tableros de partículas, tableros llamados «oriented strand board» (OSB)	57.788	61.304			7,316988
6	Aceite de palma y sus fracciones	51.761	88.492			4,540275
7	Aceite de palma en bruto	49.497	212.460			1,808361
8	Estufas, calderas con hogar, cocinas.	44.183	104.779			3,273139
9	Automóviles de turismo y vehículos automotores concebidos para transporte de personas	41.866	85.151			3,816411
10	Automóviles de turismo vehículos automotores concebidos para transporte de personas: Minivan	39.538	84.484			3,632651
Total de los 20 principales productos		2.183.986	14.352.070	3.072.852	23.852.017	

Fuente: Trademap.org

Elaborado por: Eduardo Valenzuela L.

Por otro lado, el análisis de la dependencia económica y comercial con la CAN se resume a lo siguiente. De los 10 principales productos exportados hacia la CAN, 9 reflejan cierta dependencia económica. El producto número 3 “preparaciones y conservas de atún” que representa -0.13 del IB normalizado, muestra dependencia económica del producto importado desde el Ecuador. Esto

quiere decir que la CAN depende de las exportaciones de atún provenientes de Ecuador. Otra justificación es que Bolivia pertenece a la CAN, es un país sin salida al mar lo que se traduce a que importa todos los bienes provenientes del mar.

Los restantes 9 productos muestran claramente una dependencia económica de Ecuador hacia la CAN. El producto que más dependencia económica tiene es el sector automotriz con vehículos a diesel con 0.76 seguido por el aceite de palma africana y sus extracciones con 0.63. Si se compara la CAN con el MERCOSUR, se evidencia claramente que Ecuador tiene más dependencia del MERCOSUR, sin embargo al comparar la cantidad de exportaciones de Ecuador a la CAN muestra un gran comercio bilateral con la CAN, por lo que se refleja la importancia del bloque en el comercio exterior ecuatoriano.

2.2.2. Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR)

La ventaja comparativa es el término utilizado para describir la tendencia de los países a exportar aquellos productos que son relativamente hábiles para producir con relación al resto del mundo. En otras palabras, si un país puede producir un bien a un menor costo relativo que en otros países, este país posee ventaja comparativa produciendo este específico producto. A través del intercambio comercial, ese país puede obtener otros bienes a un precio más bajo a cambio del bien en el que tiene una ventaja comparativa.

Este índice mide el desempeño de las exportaciones de un producto, con respecto a las exportaciones totales del país en estudio, en relación a las mismas variables a nivel mundial. Mientras más alto sea el valor del coeficiente, mayor será el nivel de competitividad, y cuando este sea igual a uno, la ventaja del país en ese producto será neutra o igual al desempeño promedio de las exportaciones mundiales.

La fórmula del Índice de la Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) es la siguiente:

$$IVCR_{it}^k = \frac{X_{ijt}^k - M_{ijt}^k}{X_{iwt}^k + M_{iwt}^k}$$

donde;

“X”= exportaciones ecuatorianas

“M”= importaciones ecuatorianas

“k”= representa el producto específico analizado.

“i”= país exportador, en el presente estudio Ecuador.

“j”= destino de las exportaciones; bloque.

“w”= hace referencia a “world”; valores mundiales o globales.

La interpretación se representa de la siguiente manera:

- Entre +0,33 y +1 existe ventaja para el país.
- Entre -0,33 y -1 existe desventaja para el país.
- Entre -0,33 y +0,33; existe una tendencia hacia un comercio intraproducto.

Tabla No. 23: Análisis del IVCR del comercio bilateral entre Ecuador y el MERCOSUR. 10 principales productos. Año 2012.

Análisis de la Ventaja Comparativa Revelada del comercio bilateral entre Ecuador y el MERCOSUR. 10 principales productos. Año 2012 (miles de dólares)						
#	Descripción del producto (abreviado)	Valor exportado al MERCOSUR	Valor exportado al mundo	Valor importado del MERCOSUR	Valor importado del mundo	IVCR
1	Preparaciones y conservas de atún	226.383	821.168	269	1.613	0,274817
2	Vehículos automóviles para transporte de mercancías	106.293	109.891	10.397	98.900	0,459292
3	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	96.372	12.711.229	0	17	0,007582
4	Aceite de palma en bruto	72.064	212.460	0	0	0,339189
5	Preparaciones y conservas de pescado (exc. entero o en trozos)	50.064	209.914	0	1.333	0,236993
6	Automóviles de turismo vehículos automóviles concebidos para transporte de personas: Minivan	44.946	84.484	2.378	61.083	0,292429
7	Automóviles de turismo y vehículos automóviles concebidos para transporte de personas	43.272	85.151	12.636	261.537	0,088368
8	Estufas, calderas con hogar,	33.198	104.779	451	3.574	0,302225
9	Vehículos automóviles para transporte de mercancías a diesel	30.118	30.118	271	51.805	0,364330
10	Carbonato de calcio	28.560	28.567	67	3.213	0,896570
Total		731.270	14.397.761	26.469	483.075	

Fuente: Trademap.org

Elaborado por: Eduardo Valenzuela L.

Como se analizó previamente, el IVCR detalla y muestra si existe ventaja o desventaja comparativa del país en relación al bloque analizado. Con respecto al MERCOSUR, se puede resumir que de los 10 principales productos, únicamente 4 productos poseen ventaja comparativa para Ecuador. Entre los productos se destacan: vehículos de transporte para mercancías a gasolina y a diesel, el aceite

de palma y el carbonato de calcio. El tema automotriz es bastante subjetivo debido a que los ensambles se hacen en países sudamericanos pero sus partes son importadas de Asia y Estados Unidos.

Por otra parte, los 6 productos restantes del análisis se encuentran con un IVCR entre -0,33 y +0,33 lo que se traduce a un comercio intraproducto. El comercio intraproducto no es muy alentador para el Ecuador debido a que son exportaciones de un producto específico pero que al momento de importar, se importa no necesariamente industrializado sino únicamente con un valor agregado. Existe otra interpretación para el comercio intraproducto que quiere decir que las importaciones y exportaciones se dan del mismo bien. Por lo tanto 6 principales productos luchan contra la industria del MERCOSUR lo que a la final se traduce en una desventaja comparativa de Ecuador con el bloque.

Tabla No. 24: Análisis del IVCR del comercio bilateral entre Ecuador y la CAN. 10 principales productos. Año 2012.

Análisis de la Ventaja Comparativa Revelada del comercio bilateral entre Ecuador y la CAN. 10 principales productos. Año 2012 (miles de dólares)						
#	Descripción del producto (abreviado)	Valor exportado a la CAN	Valor exportado al mundo	Valor importado de la CAN	Valor importado del mundo	IVCR
1	2709000000 Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	1.651.927	12.711.229	0	17	0,129958
2	8704211090 Vehículos automóviles para transporte de mercancías a diesel	105.105	108.019	1.135	39.871	0,703023
3	1604141000 Preparaciones y conservas de atún	80.601	821.168	76	1.613	0,097869
4	9011190000 Café sin tostar ni descafeinar: los demás	61.720	74.984	5.259	6.970	0,688935
5	4410190000 Tableros de partículas, tableros llamados «oriented strand board» (OSB)	57.788	61.304	1.047	1.945	0,897105
6	1511900000 Aceite de palma y sus fracciones	51.761	88.492	0	74	0,584434
7	1511100000 Aceite de palma en bruto	49.497	212.460	0	0	0,232971
8	7321111900 Estufas, calderas con hogar, Automóviles de turismo y vehículos	44.183	104.779	975	3.574	0,398771
9	8703239090 automóviles concebidos para transporte de personas	41.866	85.151	44.853	261.537	-0,008616
10	8703229090 Automóviles de turismo vehículos automóviles concebidos para transporte de personas: Minivan	39.538	84.484	4.623	61.083	0,239855
Total de los 20 principales productos		2.183.986	14.352.070	57.968	376.684	

Fuente: Trademap.org

Elaborado por: Eduardo Valenzuela L.

El entendimiento de la ventaja comparativa relevada con la CAN tiene diferentes tintes. En primer lugar, Ecuador posee una ventaja comparativa en 5 productos de los 10 analizados, lo que se traduce en un comercio positivo para nuestro país. No obstante, 4 productos poseen un comercio intraproducto y

desafortunadamente el producto restante, automóviles de turismo y vehículos automóviles para transporte de personas, posee una desventaja comparativa.

La similitud de las economías en el bloque de la CAN es la principal causa para el comercio intraproducto. Perú, Bolivia, Colombia y Ecuador son países que basan su economía en él, por lo tanto los productos a expender son en cierta manera similares. Por ende, comparando el IVCR entre la CAN y el MERCOSUR se observa que Ecuador posee más ventajas comparativas en los 10 productos con la Comunidad Andina.

La política comercial del gobierno ecuatoriano, encabezado por el presidente Rafael Correa, se centra prácticamente en dar un valor agregado a los productos exportables de Ecuador. De esta manera, se pretende, con el cambio de la matriz productiva, que Ecuador empiece a manejar y mejorar sus ventajas comparativas y competitivas tanto con países como con bloques. Aunque no únicamente esa es la opción que está analizando el gobierno ecuatoriano. A esto se le agrega varias restricciones comerciales que Ecuador maneja con terceros países; como es el tema de la resolución 116 del COMEX (explicada en el capítulo I) y el tema de las salvaguardias.

2.2.3. Trade Overlap

El indicador fue propuesto por Finger y de Rosa en 1979, y sirve para medir el nivel de especialización en el comercio internacional de bienes pertenecientes a un país, en relación al comercio internacional; en definitiva, mostrar el grado de liberalización e integración de la economía de un país en el mercado internacional.

El resultado varía entre 0 y 1, siendo que a mayor grado de especialización intraindustrial, el indicador se acerca más a la unidad; valores más bajos indican que el país se especializa entre los sectores en lugar de al interior de estos. En otras palabras, el Índice de Trade Overlap (TO), mide el nivel de especialización en el comercio internacional dentro de un sector (intra-industrial), en relación con el comercio internacional entre distintos sectores de la economía (inter-industrial).

La fórmula del Índice de Trade Overlap (TO) es la siguiente:

$$TO = 2x \frac{\sum_{k=1} \min(X^k, M^k)}{\sum_{k=1} \min(X^k + M^k)}$$

donde;

“X”= exportaciones ecuatorianas

“M”= importaciones ecuatorianas

“k”= representa el producto específico analizado.

“i”= país exportador, en el presente estudio Ecuador.

“n”= total de productos intercambiados por el país; Ecuador.

La interpretación se representa de la siguiente manera:

- Si TO se acerca a 0 existe comercio inter-industrial
- Si TO se acerca a 1 existe comercio intra-industrial.

El comercio intra-industrial descansa sobre la teoría de la competencia imperfecta o competencia monopolística. Al contrario del comercio inter-industrial que se basa en las ventajas comparativas, el comercio intra-industrial no requiere de este supuesto. Si los dos países, tuvieran la misma dotación factorial, cada país produciría un mismo producto, pero buscando siempre la diferenciación, ya sea de calidad, precio, etc.; a fin de incrementar su producción y obtener economías de escala que es lo que da origen al comercio intra-industrial. (ANÓNIMO, La Gran Enciclopedia de la Economía, 2014)

El Comercio inter-industrial generalmente es explicado a consecuencia de las diferencias en la dotación de recursos de los países que comercian entre sí, o de otra forma, surge de las ventajas comparativas que se obtienen de la abundancia relativa de los factores que se utilizan en la producción, y de la tecnología de la que se dispone. (ANÓNIMO, La Gran Enciclopedia de la Economía, 2014)

Tabla No. 25: Análisis del TO del comercio bilateral entre Ecuador y el MERCOSUR. 10 principales productos. Año 2012.

Análisis del indicador Trade Overlap del comercio bilateral entre Ecuador y el MERCOSUR. 10 principales productos. Año 2012 (miles de dólares)					
#	Descripción del producto (abreviado)	Valor exportado al MERCOSUR	Valor importado del MERCOSUR	Mínimo	Trade Overlap
1	Preparaciones y conservas de atún	226.383	269	269	0,002374
2	Vehículos automóviles para transporte de mercancías	106.293	10.397	10.397	0,178199
3	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	96.372	0	0	0
4	Aceite de palma en bruto	72.064	0	0	0
5	Preparaciones y conservas de pescado (exc. entero o en trozos)	50.064	0	0	0
6	Automóviles de turismo vehículos automóviles concebidos para transporte de personas: Minivan	44.946	2.378	2.378	0,100499
7	Automóviles de turismo y vehículos automóviles concebidos para transporte de personas	43.272	12.636	12.636	0,452028
8	Estufas, calderas con hogar, cocinas.	33.198	451	451	0,026806
9	Vehículos automóviles para transporte de mercancías a diesel	30.118	271	271	0,017835
10	Carbonato de calcio	28.560	67	67	0,004681
Total		731.270	26.469	26.469	

Fuente: Trademap.org

Elaborado por: Eduardo Valenzuela L.

Con la definición más clara sobre el comercio inter e intra industrial, se hace el análisis del TO con el MERCOSUR y la CAN. La diferencia entre los países miembros del MERCOSUR y Ecuador es la clave para entender los datos obtenidos del TO. Como se puede apreciar en la tabla No. 25, todos los datos convergen desde 0 hasta 0,45 el mayor, lo que se traduce simplemente a que el comercio bilateral entre Ecuador y el MERCOSUR es un comercio inter-industrial.

La dotación de factores y las ventajas tanto comparativas como competitivas son el eje principal de estos datos obtenidos. Cabe recalcar que el TO, no se basa únicamente en las exportaciones sino también en las importaciones, en otras palabras, se puede definir que existe un comercio inter-industrial debido al valor agregado que se importa desde el MERCOSUR. Al momento que se habla de economías diferentes entre los bloques, se entienden la economía brasileña y argentina como las economías élites del bloque, ambas

economías emergentes, a pesar de sus crisis; mientras que Ecuador basa su comercio exterior prácticamente en el sector agrícola y petrolero.

Tabla No. 26: Análisis del TO del comercio bilateral entre Ecuador y la CAN. 10 principales productos. Año 2012.

Análisis del indicador Trade Overlap del comercio bilateral entre Ecuador y la CAN. 10 principales productos. Año 2012 (miles de dólares)					
#	Descripción del producto (abreviado)	Valor exportado al MERCOSUR	Valor importado del MERCOSUR	Mínimo	Trade Overlap
1	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	1.651.927	0	0	0
2	Vehículos automóviles para transporte de mercancías a diesel	105.105	1.135	1.135	0,021367
3	Preparaciones y conservas de atún	80.601	76	76	0,001884
4	Café sin tostar ni descafeinar: los demás	61.720	5.259	5.259	0,157034
5	Tableros de partículas, tableros llamados «oriented strand board» (OSB)	57.788	1.047	1.047	0,035591
6	Aceite de palma y sus fracciones	51.761	0	0	0
7	Aceite de palma en bruto	49.497	0	0	0
8	Estufas, calderas con hogar, cocinas.	44.183	975	975	0,043182
9	Automóviles de turismo y vehículos automóviles concebidos para transporte de personas	41.866	44.853	41.866	0,965555
10	Automóviles de turismo vehículos automóviles concebidos para transporte de personas: Minivan	39.538	4.623	4.623	0,209370
Total		2.183.986	57.968	54.981	

Fuente: Trademap.org

Elaborado por: Eduardo Valenzuela L.

Por otro lado, no es diferente el caso de Ecuador con la CAN. El comercio inter-industrial es el que sobresale en este bloque. La gran diferencia entre la CAN y el MERCOSUR se centra nuevamente en la cantidad y el flujo de comercio bilateral. Como se puede apreciar en la tabla No. 26, la mayoría de productos, 8 de 10, son prácticamente comercio inter-industrial con un promedio de 0.8 TO. Esto se debe a que Ecuador es especializado en productos agrícolas y petroleros como el aceite de palma y las conservas de atún. Nuevamente se repite el tema de que Ecuador basa su economía en la agricultura y el petróleo.

Existe un producto, automóviles de turismo, que refleja un comercio intra-industrial debido a su TO, que se acerca a la unidad (0.97), esto se debe a que ciertos productos correspondientes a esta subpartida arancelaria son importados y exportados puesto que el ensamblaje que se da en Ecuador y países

pertenecientes a la CAN. En definitiva, se puede resumir que Ecuador y su relación comercial con ambos bloques, la CAN y el MERCOSUR, se definen en un comercio inter-industrial, especializándose en la dotación de factores productivos y en las ventajas tanto comparativas como competitivas, al menos de los 10 principales productos.

2.2.4. Índice de Herfindahl Hirschman (IHH)

Es posible medir el grado de diversificación, concentración o ambos a partir del cálculo del Índice de Herfindal Hirschman (IHH), medida que tiene la propiedad de ponderar el peso de cada producto y país en el total de su comercio, de modo que si el valor exportado es reducido, tiene una influencia mínima en el indicador final, y viceversa. Esto se controla al tomar el cuadro de las participaciones de cada país con cada bloque.

El IHH ha sido utilizado en la economía como un indicador de la concentración de los mercados. De la misma manera, varias son las aplicaciones que se le han dado al índice en los últimos años para contrarrestar prácticas que afectan a la economía local de un país como el monopolio. Es un concepto económico aplicado ampliamente en la legislación sobre competencia, antimonopolio y también la gestión de la tecnología.

La fórmula del Índice de Herfindal Hirschman (IHH) es la siguiente:

$$IH = \sum_{i=1} P_i^2$$

donde;

“ P_i ”= X_i/X_T

siendo:

“ X_i ”= exportaciones del producto o sector i

“ X_T ”= exportaciones totales del país en cuestión.

Es recomendable corregir este índice por el número de sectores o países, especialmente cuando se tienen pocos países o sectores (menor a 30), pues en este caso – si alguno tiene un peso relativo mayor en el total – el índice se infla.

Para evitar este sesgo, se recomienda la normalización del índice, con lo cual se obtiene el denominado Índice de Hefindal Hirschman cuya expresión de cálculo es.

$$IHH = \frac{\sum_{i=1}^n P_i^2 - (1/n)}{1 - (1/n)}$$

La interpretación se representa de la siguiente manera:

- Si IHH es mayor o igual a 0,18 existe elevada concentración.
- Si IHH se encuentra entre 0,18 y 0,10 existe una concentración moderada.
- Si IHH es menor a 0,10 existe una diversificación.

El IH e IHH adoptan valores entre 0 y 1.

Tabla No. 27: Análisis del IHH del comercio bilateral entre Ecuador y el MERCOSUR. 10 principales productos. Año 2012.

Análisis del Índice de Herfindahl Hirschman del comercio bilateral entre Ecuador y el MERCOSUR. 10 principales productos. Año 2012 (miles de dólares).						
#	Descripción del producto (abreviado)	Valor exportado al MERCOSUR	pi	pi^2	IH	IHH
1	Preparaciones y conservas de atún	226.383	30,96%	9,58%		
2	Vehículos automóviles para transporte de mercancías	106.293	14,54%	2,11%		
3	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	96.372	13,18%	1,74%		
4	Aceite de palma en bruto	72.064	9,85%	0,97%		
5	Preparaciones y conservas de pescado (exc. entero o en trozos)	50.064	6,85%	0,47%		
6	Automóviles de turismo vehículos concebidos para transporte de personas: Minivan	44.946	6,15%	0,38%		
7	Automóviles de turismo y vehículos concebidos para transporte de personas	43.272	5,92%	0,35%		
8	Estufas, calderas con hogar, cocinas.	33.198	4,54%	0,21%		
9	Vehículos automóviles para transporte de mercancías a diesel	30.118	4,12%	0,17%		
10	Carbonato de calcio	28.560	3,91%	0,15%		
Total		731.270	100%	16,13%	0,161300	0,068111

Fuente: Trademap.org

Elaborado por: Eduardo Valenzuela L.

El IHH, entre Ecuador y el MERCOSUR de los 10 principales productos de su comercio bilateral es menos a 0,10, lo que se traduce a una diversificación del comercio entre este país y este bloque. La diversificación que posee Ecuador se debe a que se comercializan únicamente los productos que el MERCOSUR necesita adquirir más no los productos que Ecuador desea vender.

Para un país como el Ecuador, es de suma ayuda tener una diversificación de su mercado y su industria, pero se debe tomar en cuenta también los montos y el flujo del comercio que se tiene. De la misma manera, hay que recalcar que el IHH únicamente se centra en las exportaciones de Ecuador hacia el MERCOSUR y como se analizó anteriormente, el saldo comercial ecuatoriano en este comercio bilateral es deficitario.

Tabla No. 28: Análisis del IHH del comercio bilateral entre Ecuador y la CAN. 10 principales productos. Año 2012

Análisis del Índice de Herfindahl Hirschman del comercio bilateral entre Ecuador y la CAN. 10 principales productos. Año 2012 (miles de dólares).						
#	Descripción del producto (abreviado)	Valor exportado a la CAN	pi	pi²	IH	IHH
1	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	1.651.927	75,64%	57,21%		
2	Vehículos automóviles para transporte de mercancías a diesel	105.105	4,81%	0,23%		
3	Preparaciones y conservas de atún	80.601	3,69%	0,14%		
4	Café sin tostar ni descafeinar: los demás	61.720	2,83%	0,08%		
5	Tableros de partículas, tableros llamados «oriented strand board» (OSB)	57.788	2,65%	0,07%		
6	Aceite de palma y sus fracciones	51.761	2,37%	0,06%		
7	Aceite de palma en bruto	49.497	2,27%	0,05%		
8	Estufas, calderas con hogar, cocinas.	44.183	2,02%	0,04%		
9	Automóviles de turismo y vehículos automóviles concebidos para transporte de personas	41.866	1,92%	0,04%		
10	Automóviles de turismo vehículos automóviles concebidos para transporte de personas: Minivan	39.538	1,81%	0,03%		
Total		2.183.986	100%	57,95%	0,579470	0,532744

Fuente: Trademap.org

Elaborado por: Eduardo Valenzuela L.

En lo que se refiere a la concentración o diversificación del comercio entre Ecuador y la CAN, se resume a que Ecuador tiene una gran concentración de importaciones a la CAN. El IHH es de 0,53 notablemente mayor a 0,18. La congregación del comercio exterior ecuatoriano tiene una explicación lógica y valedera que es el asunto petrolero. Los aceites crudos de petróleo o de mineral bituminosos son el mayor producto de exportación y en lo que se centra la economía ecuatoriana.

La relevancia que tiene la Comunidad Andina en el comercio ecuatoriano es amplia e importante. Anteriormente se estudió mediante indicadores de aperturismo comercial que la posible adhesión de Ecuador al MERCOSUR como bloque sería un error debido principalmente a la obligatoriedad que tendría el gobierno ecuatoriano de salir de la CAN. Por medio de los cuatro indicadores de dinamismo comercial: índice de Balassa, Ventaja Comparativa Relevada, índice de Herfindahl Hirschman y Trade Overlap; se ratifica la importancia que tiene la CAN en el comercio ecuatoriano y el desacierto que sería adherirse al MERCOSUR como miembro pleno.

Sin lugar a dudas, los cuatro indicadores de dinamismo comercial reflejan plenamente que Ecuador y la CAN tienen un importante flujo y monto económico en lo que respecta a exportaciones e importaciones. El MERCOSUR, tiene varias restricciones a productos ecuatorianos, la balanza comercial con este bloque es deficitaria y las diferencias abismales entre países miembros, hacen que la mejor opción para Ecuador sea mantenerse como miembro de la CAN y que continúe como un miembro observador del MERCOSUR.

CAPÍTULO III ECUADOR Y SU INCORPORACIÓN AL MERCOSUR

3.1. Implicaciones del Ecuador frente a su incorporación al MERCOSUR

El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) es una de las respuestas políticas y económicas del continente sudamericano al desenlace de la guerra fría y la caída de antiguos modelos de desarrollo económico. Entre los años 60 y 70 se comienzan a desarrollar algunos modelos de integración económica tales como el Pacto Andino, la Comunidad Centroamericana o la ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio). Desafortunadamente para la región, ninguno de los anteriores bloques nombrados han trascendido durante la historia, pero han dejado su legado para el futuro.

La creación del MERCOSUR tuvo en su origen un ambicioso y claro objetivo: la construcción de un mercado común completamente perfecto en un lapso de 3 años. Los caminos recorridos, las controversias suscitadas y los problemas económicos de índole regional y mundial han establecido la plena insatisfacción como un proceso integrador. El MERCOSUR que pretende ser un mercado común, es simplemente una combinación entre etapas de la integración económica: una zona de libre comercio imperfecta y una unión aduanera incompleta que se desarrollan dentro de un marco institucional que posee debilidades.

3.1. 1. Ecuador y el MERCOSUR como integración regional

El MERCOSUR como proceso de integración regional se ha caracterizado por ser un acuerdo centrado en la integración tanto política como económica-comercial, con la idea de promover el intercambio comercial, la búsqueda de flujos de inversión externa directa y la integración productiva de los grandes capitales en un número limitado de sectores de alta competitividad. (FULQUET, 2010).

Actualmente existe una combinación de fragmentación y de deterioro de las instituciones tradicionales de integración como el MERCOSUR y la CAN y vínculos económicos recíprocos que han provocado, en cierto sentido, una

desintegración parcial de los bloques antes nombrados. Por ejemplo; los estrechos vínculos económicos de algunos países de la región y economías o bloques emergentes; son los casos de los diversos TLC bilaterales de Estados Unidos con países de América del Sur.

A principios del año 2000, los procesos de integración regional especialmente en América Latina acarrearón ciertas novedades en el ambiente comercial. El peso del bilateralismo en la política comercial norteamericana, con relación a países pertinentes a bloques integracionistas de Suramérica, ha sido el principal cambio en el ámbito integracionista. Estados Unidos había iniciado el camino de los acuerdos preferenciales como modelo para avanzar su agenda de negociaciones comerciales sin olvidar los intereses políticos y económicos que mantiene en cada una de sus negociaciones. Fue así como se empezaron a instaurar los tratados de libre comercio bilaterales en América Latina con países como Perú, Colombia y Ecuador por parte de la CAN; y Uruguay y Paraguay por parte del MERCOSUR. (QUIJANO, 2011).

Por un tiempo, el escenario de la liberación y correlación progresiva de los regímenes regulatorios nacionales parecía ser algo viable. Sin embargo, también existían evidencias de crecientes dificultades en la gestión y operación del proceso de integración regional. Uno de los bloques más afectados por esta dificultad fue el MERCOSUR puesto que las críticas han puesto en evidencia la precaria institucionalidad que existe en el bloque.

En América del Sur, la disposición norteamericana de negociar acuerdos preferenciales con ciertos “pequeños socios seleccionados”, tuvo un impacto desestructurante sobre los bloques integracionistas y sus proyectos de unión aduanera. Es así como Uruguay, país perteneciente al MERCOSUR, unión aduanera formalmente vigente, analizó la opción de un acuerdo bilateral con Estados Unidos. Esta posible negociación ocupó un lugar prominente en la agenda del bloque durante un tiempo y causó malestar entre sus estados parte.

El MERCOSUR constituido con la mentalidad de una unión aduanera, tiene varias falencias como bloque integracionista regional. En primer lugar, la

intensidad y el carácter de las relaciones de interdependencia que existen entre países miembros. En segundo lugar, la transitoria convergencia de los incentivos nacionales; y finalmente, la insostenibilidad de los tratados eventualmente alcanzados con la baja capacidad y efectividad de hegemonía en el plano global.

El máximo mandatario uruguayo, José Mujica, ha declarado que “el MERCOSUR en cuestión de intercambios está muy bien. A pesar de las dificultades, creció, pero no tiene garantía institucional”. La declaración de Mujica permite comprender que el proceso del bloque, desde el punto de vista de unificación, debe replantearse funcional e institucionalmente para fortalecer el desarrollo de los estados parte en la integración y en la región.

En los procesos regionales se involucran estados con diferentes grados de desarrollo político, económico, social e incluso cultural, que en un futuro van a converger e interactuar en el marco de una estructura que no sigue la lógica de una construcción estatal, ni en su propósito ni en su funcionamiento. En el caso del MERCOSUR, las condiciones definidas en el Tratado de Asunción, para el establecimiento de un mercado común, y del Protocolo de Ouro Preto, sobre la condición de una estructura institucional, han sido sobrepasados por la dinámica de los intereses nacionales de cada estado.

Brasil y Argentina han sido países hegemónicos, y en cierto sentido incluso opresores dentro del bloque, ya sea por su extensión física o por la importancia comercial en la región. A pesar de eso, los intereses particulares de cada nación van por encima de los intereses regionales. Un claro ejemplo es el gasoducto Venezuela – Argentina que pasa por Brasil y es Petrobrás (empresa brasileña) quien controla la llave proveedora hacia Uruguay y Paraguay.

Ecuador, al igual que los países de América del Sur y la mayoría de los países del mundo, se encuentra inmerso en la nueva tendencia económica-comercial que incurre a la doctrina del libre mercado y aperturismo comercial mediante la integración de bloques regionales o mundiales. Durante la XLII Cumbre de jefes de estado del MERCOSUR, Rafael Correa, máximo mandatario

ecuatoriano, reiteró que su gobierno analiza la posibilidad de que el país pase de ser un estado asociado a convertirse en estado de pleno derecho.

Según el ex vicescanciller ecuatoriano, Kintto Lucas, Ecuador si bien es cierto se ha adherido a ciertos convenios internacionales del organismo, no obstante es únicamente un estado asociado, un país observador que participa con voz pero no con voto ni con veto. La adhesión de Ecuador al MERCOSUR trae consigo ciertos puntos positivos como la entrada a los mercados de los países del bloque, el fondo de estabilización que maneja el MERCOSUR y la ventaja de ser el único estado parte de la costa del pacífico. (LETAMENDI, 2014).

La integración regional para Ecuador tiene un tinte diferente para el resto de países. La CAN tiene más de 40 años desde su creación y no logra una consolidación como se espera, debido a cuestiones internas de sus países miembros. La salida de Venezuela le propinó un golpe contundente, el deseo de Bolivia de incorporarse al MERCOSUR es prácticamente una realidad; todo ello sucede mientras Colombia y Perú redimensionan su potencial económico con Europa y EEUU, y Ecuador se queda al margen sin un TLC con el país norteamericano y con la Unión Europea recién se entablan las primeras rondas de negociaciones.

3.1.2. El MERCOSUR y la CAN: bloques de integración imperfectos

En un mundo regido por olas y tendencias mundiales, la integración entre países conformando bloques y alianzas es una solución viable para alcanzar uno de los objetivos en común, el desarrollo íntegro de las sociedades involucradas. En la actualidad, todavía no existe algún proceso que pueda ser una alternativa valedera en torno al consenso de integrarse, en el cual la consigna de velar y trabajar por el bloque sea el objetivo el beneficio de todo el grupo.

Dentro de las ventajas y bondades que posee la admisión de integraciones y alianzas se destacan; la ampliación de los mercados, el aumento de la productividad, la disminución de los costos de producción, el descenso de los precios al consumidor final, superior oferta, expansión y diversificación del

comercio, optimización de la eficiencia, estímulo de la competencia, generación de nuevas actividades económicas, formación, capacitación y actualización de mano de obra especializada entre otras.

El MERCOSUR cumple parcialmente con las ventajas anteriormente nombradas, por ejemplo existe una ampliación de los mercados y se trabaja en ello, clara muestra son las negociaciones entre bloques: MERCOSUR y la UE. Por otro lado, aún existen falencias como la optimización de la eficiencia y el estímulo de la competencia puesto que Brasil y Argentina experimentan un constante crecimiento económico, mientras que Paraguay es un país relegado en el grupo.

El concepto de un bloque de integración imperfecta supone ciertamente la existencia de una versión de integración perfecta. Es fácil la construcción de un prototipo de bloque ideal, lo que no es sencillo es llevarlo a la práctica. La unión aduanera imperfecta es una etapa intermedia entre una zona de libre comercio y una unión aduanera. Según Bela Balassa, la unión aduanera es una etapa de la teoría de integración en la que se acuerda la eliminación de los aranceles y demás restricciones entre los países integrantes de la unión, manteniendo un arancel externo común frente a terceros países y las característica de la zona de libre comercio; es decir, la eliminación parcial o total de las tarifas arancelarias y la libre movilidad de los factores productivos.

Tanto la CAN como el MERCOSUR, los dos bloques regionales característicos de América del Sur, son bloques imperfectos o incompletos. La CAN siendo una unión aduanera imperfecta y el MERCOSUR, un mercado común incompleto. El uso de una nomenclatura común y la adopción de un arancel externo común en el MERCOSUR no se han generalizado a todos sus estados parte. Argentina, Brasil y Uruguay no mantienen un arancel externo común para sus terceros países debido a las listas de excepciones que cada país maneja.

Una característica de la unión aduanera es la existencia de políticas comunitarias en temas económicos y comerciales. Es el caso de los incentivos a las exportaciones, la aplicación de tributos comunes a las importaciones y la coordinación de la política monetaria y cambiaria. Ni la CAN, ni el MERCOSUR

tienen institucionalizado lo mencionado anteriormente, debido a que, según José Mujica, no existe un órgano supremo regulador de todas estas características y además porque carece de institucionalidad.

En el MERCOSUR, la idea del mercado común, carece de utilidad práctica. Lo trascendental para categorizar un proceso de integración como una unión aduanera, es determinar en qué medida avanza hacia la creación de un mercado común. Esto implica la adopción de un arancel externo común, una nomenclatura aduanera común, disciplinas comunes para tratar el comercio desleal proveniente de terceros países y la libre circulación de los factores productivos. Si un proceso de integración adquiere estas características o requisitos, estará en camino de constituirse una unión aduanera perfecta y posteriormente un mercado común. En el caso de los bloques regionales de Sudamérica se cumplen parcialmente estos requisitos lo que en definitiva se resume que son integraciones económicas inconclusas.

El concepto de unión aduanera imperfecta ha sido utilizado, en la parte teórica únicamente para saber que el MERCOSUR y sus países miembros persiguen un mercado y un objetivo común, sin saber que al mismo tiempo han hecho todo lo posible para alejarse de ese objetivo. Según economistas de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), el concepto de imperfección² se ha convertido en un atajo para no encarar los verdaderos dilemas políticos y para no plantearlos de manera explícita. Se pone énfasis en la construcción de un mercado común con políticas comerciales igualitarias sin ni si quiera lograr consolidar una unión aduanera integral.

En cuestiones de eslabones de la integración económica a nivel mundial las etapas están marcadas y establecidas. El MERCOSUR es categorizado como una unión aduanera imperfecta; no obstante y en la realidad no es ni si quiera una unión aduanera en toda la complejidad de su definición. Se podría llamar al bloque sudamericano como una relación de que se remonta a captar características de diferentes etapas de la integración económica.

² Hace referencia al MERCOSUR como unión aduanera imperfecta.

Varias son las causas que denotan al grupo como una unión aduanera imperfecta como la adopción del AEC y la lista de excepciones que el MERCOSUR tiene. Existen aspectos que son netamente institucionales, mientras que otros recaen en cuestiones estatales de cada miembro parte, como su ideología política o su política monetaria. A continuación se analizará brevemente las causas más relevantes.

En primer lugar, una unión aduanera se caracteriza por tener una Nomenclatura Común y un Arancel Externo Común. El Mercosur los tiene, pero en general no son homogeneizados, puesto que los países parte, manejan listas de excepciones que impiden esta característica que como bloque debe ser acatada. La lista de excepciones al arancel externo común son los aranceles que maneja cada país por separado con respecto a terceros. Brasil y Argentina tienen una lista de excepciones para 100 productos hasta el 2015, Uruguay para 225 y Paraguay aplica para 649 con el mismo tiempo de vigencia. (MERCOSUR, 2010)

Otra causa que evidencia la unión aduanera imperfecta del MERCOSUR es el doble cobro del arancel para un producto proveniente de un tercer país ajeno al grupo agravando el precio final. Hoy en día no existe ni la mínima intención en la formación de un solo territorio aduanero, por lo cual una mercadería originaria y procedente de un tercer país que ha sido desaduanizado pagando los correspondientes derechos de importación en un país del bloque y luego es ingresada en otro país miembro, vuelve a tributar los aranceles de este último.

Estos insufribles desbarajustes que dominan el comercio recíproco y multilateral en la zona, obedecen en gran porcentaje a que el proceso de integración en el MERCOSUR se haya estancado desde hace más de una década, debatiéndose entre un Área de Libre Comercio incompleta y una Unión Aduanera imperfecta, ciclos que habrán que finiquitarlos con rapidez y orden si verdaderamente se concibe avanzar a la siguiente etapa, el Mercado Común, fase identificada por la desaparición de las barreras aduaneras, la consolidación del arancel externo común y la libre movilidad de bienes, servicios, capital y recursos humanos por los territorios unificados. (DE LA PIEDRA, 2011)

3.2. Desventajas y limitaciones de la incorporación de Ecuador al MERCOSUR

Varios economistas investigadores argumentan que una de las principales dificultades para lograr una integración más consolidada en el MERCOSUR es la presencia de asimetrías. Es habitual que en un proceso de integración los países más pequeños o menos desarrollados tengan menor capacidad para beneficiarse del proceso como tal. Este es un punto trascendental, dado que si los Estados parte esperan que la integración no sea favorable, o se convierta en una traba para su crecimiento económico, el proceso pierde su principal finalidad.

A partir del 2000, el problema de las asimetrías no solo se centraba en regímenes e ideologías políticas sino que fue instalada y debatida en la mesa comercial y de negociación. Aunque, el diseño de políticas para atender este problema no resultó sencillo. Una de las principales limitaciones es que los países inferiores no son, necesariamente, los más pobres. Si se ordenan de acuerdo al tamaño económico, Brasil aparece como el centro indiscutido de la región, pero si se los ordena de acuerdo al PIB per cápita, Argentina es el país más rico seguido por Uruguay; y Brasil, queda relegado a un tercer lugar. Por su parte, Paraguay es un país pequeño, es el más pobre y de menor desarrollo.

3.2.1. Asimetrías económicas de los países miembros del MERCOSUR

El MERCOSUR es un acuerdo de integración entre cinco países muy distintos entre sí, ya sea por su crecimiento económico o por el grado de desarrollo de cada uno. Brasil, el principal socio, concentra más de un 70% de la población, del territorio y del PIB de la región en su conjunto. En contraste, la participación de los socios minoritarios, Paraguay y Uruguay, juntos no alcanza al 5% en ninguna de las tres variables. (TERRA, 2088)

En la década de 1990, mientras ciertos bloques regionales como por ejemplo la CAN atravesaron un período de liberalización de sus mercados y crecimiento, el MERCOSUR avanzó por medio del comercio recíproco interindustrial e incluso fundamentó las bases para una política comercial común. Sin embargo, no se lograron avances significativos para eliminar o armonizar

ciertos regímenes que constituían obstáculos serios para profundizar el proceso de integración.

Según la teoría económica de Bela Balassa, el tamaño y la riqueza de los países condicionan la capacidad de apropiarse de las ventajas de un proceso de integración plenamente. La teoría del comercio internacional y la geografía física destaca el papel del tamaño de mercado de cada país porque genera procesos de aglomeración en torno a los mercados de mayor tamaño impidiendo un crecimiento apropiado para un sector definido en cada país, en este caso un crecimiento homogéneo de la región.

De la misma manera, el grado de desarrollo y la capacidad productiva de cada región de un país son dimensiones que se deben considerar. Las regiones más pobres suelen quedar rezagadas y tienen menor capacidad de producción y crecimiento, por lo tanto las oportunidades que ofrecen los acuerdos son limitadas. En el caso del MERCOSUR, tanto las regiones más pobres como las más ricas se encuentran al interior de los países de mayor tamaño, Brasil y Argentina.

Según el escritor y economista, Pemón Bouzas, la literatura de la integración regional económica distingue entre asimetrías estructurales y asimetrías regulatorias. Las primeras responden a factores tales como: diferencias en la dimensión económica de los países, dotación de factores de producción, estructuras de mercado, grado de desarrollo económico, niveles de pobreza y exclusión social. Las segundas responden a diferencias en las políticas públicas y adquieren importancia en un proceso de integración cuando pueden generar efectos de desbordamiento a través de las fronteras, alterando las condiciones macroeconómicas o la asignación de recursos de sus socios. (MOTTA, 2008)

En el caso del MERCOSUR, ambas son importantes. Las primeras, por razones económicas obvias; se trata de un proceso de integración entre países muy distintos. Las segundas son consecuencia de la debilidad de la región en la coordinación de políticas macroeconómicas y políticas de competencia, en falta de consistencia al interior de los propios países en materia de aplicación de incentivos.

El MERCOSUR presenta marcadas disparidades de tamaño y grado de desarrollo entre los países y las regiones que lo componen. Como se aprecia en la tabla No. 29, aún con la entrada de Venezuela al bloque, Brasil representa más de un 60% del territorio, albergando 70.65% de la población. En contraste, Uruguay y Paraguay apenas superan un 3.5% del territorio, menos del 5% de la población de la región. Esas diferencias también se ponen en evidencia en el PIB per cápita (tabla No. 31). Argentina es el país con el mayor PIB per cápita, seguido por Uruguay, Brasil y Paraguay. Por lo tanto, aún cuando Uruguay es el país más pequeño no está entre los más pobres; Argentina es el país más rico mientras que Brasil se encuentra en tercer lugar y Paraguay es el país más pobre. (PIERA, 2013)

Tabla No. 29: Población y área de los miembros del MERCOSUR, año 2012.

País	Población		Área	
	Miles de personas	Porcentaje	Miles de Km2	Porcentaje
Brasil	195.632.000	70,65%	8.514.880	61,83%
Argentina	41.350.000	14,93%	3.761.274	27,31%
Venezuela	29.760.000	10,75%	912.050	6,62%
Uruguay	6.849.000	2,47%	406.750	2,95%
Paraguay	3.297.000	1,19%	176.220	1,28%
Total	276.888.000	100%	13.771.174	100%

Fuente: www.mercosur.int

Elaborado por: Eduardo Valenzuela L.

En lo que respecta a la tabla No. 30, el PIB nominal referente al 2012 tiene una diferencia sumamente marcada. Brasil alberga prácticamente 72.66% del PIB nominal del MERCOSUR con \$2.395 millones, seguido por Argentina con únicamente el 14.40%, Venezuela ocupa la tercera posición con el 10.25% y finalmente rezagados el PIB de Uruguay y Paraguay con 1.68% y 1 % respectivamente. El PIB nominal del MERCOSUR marca grandes asimetrías, ciertos expertos vinculan a este indicador con el crecimiento económico de cada país y al crecimiento demográfico.

Tabla No. 30: PIB nominal del MERCOSUR, año 2012.

País	PIB Nominal 2012 Millones de USD	Porcentaje
Brasil	\$ 2.395.052	72,66%
Argentina	\$ 474.812	14,40%
Venezuela	\$ 337.997	10,25%
Uruguay	\$ 55.412	1,68%
Paraguay	\$ 32.936	1,00%
Total	\$ 3.296.209	100%

Fuente: www.mercosur.int

Elaborado por: Eduardo Valenzuela L.

El contraste del PIB nominal con el PIB per cápita del 2012, existen diferencias estructurales en el MERCOSUR, puesto que Brasil, el grande y el país líder comercial del bloque representa únicamente el 17.98% ubicándose en cuarto lugar. Argentina y Uruguay comparten el primero y segundo lugar con 27.27% y 24.47% respectivamente. Venezuela ocupa la tercera posición con 16.334 dólares. Paraguay es el país más pobre en materia de PIB per cápita. Lo que muestra tanto el PIB per cápita como el PIB nominal es simplemente la diferencia entre el crecimiento y el desarrollo económico que cada país maneja.

Tabla No. 31: PIB per cápita del MERCOSUR, año 2012.

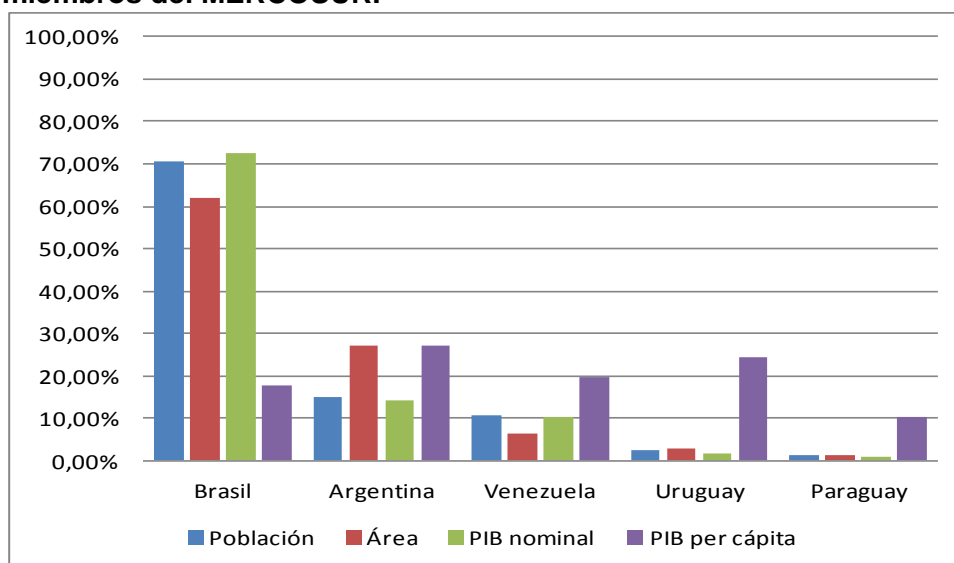
País	PIB per cápita 2012 Miles de USD	Porcentaje
Argentina	\$ 18.200	27,27%
Uruguay	\$ 16.334	24,47%
Venezuela	\$ 13.200	19,78%
Brasil	\$ 12.000	17,98%
Paraguay	\$ 7.004	10,49%
Total	\$ 66.738	100%

Fuente: www.mercosur.int

Elaborado por: Eduardo Valenzuela L.

En el gráfico No. 13, se aprecia claramente las asimetrías que tienen los estados partes del MERCOSUR. Brasil, sin lugar a dudas, es una potencia y a simple vista es el país que sobrepasa por bastante a los demás en lo que respecta a población, área y el PIB nominal. Sin embargo, cuando se analiza el PIB per cápita, se puede notar que aunque existan diferencias, no son tan notorias; y además, Argentina, Uruguay y Venezuela poseen un PIB per cápita superior al de Brasil. Paraguay es sin lugar a dudas el país en inferioridad numérica en los cuatro macro indicadores analizados.

Gráfico No. 13: Población, área, PIB nominal y PIB per cápita de los miembros del MERCOSUR.



Fuente: www.mercosur.int
Elaborado por: Eduardo Valenzuela L.

El Índice de Desarrollo Humano (IDH) y el coeficiente de Gini son dos indicadores sociales que se toman en cuenta para el análisis de las asimetrías sociales del MERCOSUR. El primero de ellos es un indicador elaborado por el PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) y se basa en la esperanza de vida al nacer, el nivel de educación de la población del país y la medición del PIB per cápita. En la tabla No. 32 se puede apreciar que Argentina es el país que posee el mejor IDH de todo el grupo debido a su PIB per cápita, mientras que Paraguay es el país con el menor índice de todo el bloque.

Tabla No. 32: IDH de países miembros del MERCOSUR, año 2012.

País	Índice de Desarrollo Humano (IDH)	Puesto
Argentina	0,811 (Muy Alto)	45
Uruguay	0,792 (Alto)	51
Venezuela	0,748 (Alto)	71
Brasil	0,730 (Alto)	85
Paraguay	0,669 (Medio)	111

Fuente: www.mercosur.int
Elaborado por: Eduardo Valenzuela L.

Por otro lado, el coeficiente de GINI es la medición de la desigualdad en un país, expresado en un rango de 0 a 1; dónde, 0 corresponde a la perfecta igualdad de la distribución de la riqueza; mientras que 1 representa la perfecta desigualdad.

Tabla No. 33: Coeficiente de GINI de países miembros del MERCOSUR, año 2012.

País	Coeficiente de GINI	Puesto
Argentina	44,5	35
Uruguay	45,3	40
Venezuela	39	69
Brasil	51,9	17
Paraguay	53,2	13

Fuente: www.mercosur.int

Elaborado por: Eduardo Valenzuela L.

En la tabla No. 33 se aprecia que nuevamente las brechas sociales del MERCOSUR son notorias. Argentina encabeza el grupo con un coeficiente aceptable de 0.445. Brasil y Paraguay son los casos más preocupantes dentro del grupo con un 0.519 y 0.532 respectivamente debido a que la riqueza del país tiene una mala distribución dentro del mismo

3.2.2. Adopción del AEC: ¿una contra para el Ecuador?

El MERCOSUR cuenta desde el año 1995 con un Arancel Externo Común (AEC), de conformidad con lo que establece el Tratado de Asunción en el protocolo “Las Leñas” y como condición indispensable en la profundización del proceso de integración. El Consejo del Mercado Común (CMC) lo define como “un sistema por el cual se clasifica e identifica todo el universo de mercancías. Cada una de estas mercancías identificadas tiene adjudicado un valor, expresado en porcentaje, llamado arancel que es el impuesto que pagará cada mercancía al ingresar al Mercosur por cualquiera de sus estados partes”. (PIERA, 2012)

El sistema de identificación y clasificación de mercancías para efectos aduaneros y adoptados por los estados integrantes está regularizado por la Nomenclatura Común del MERCOSUR o sus siglas NCM. La NCM se basa en el Sistema Armonizado de la Organización Mundial de Aduanas (OMA), organización que trabaja estrechamente con la Organización Mundial de Comercio (OMC), siendo idéntico a éste hasta el nivel de la subpartida arancelaria con seis

dígitos. La nomenclatura del MERCOSUR utiliza 8 dígitos para brindar una mayor referencia en el código de los productos.

Uno de los objetivos del MERCOSUR ha sido convertirse en un territorio aduanero para que la libre circulación de bienes y factores productivos sea posible. Para el cumplimiento de este objetivo se optó por la aceptación de una condición, el AEC. De la misma manera esta adopción facilitó enormemente los intercambios y permitió que se manifiesten las ventajas comparativas de cada nación y de cada empresa. La idea principal de convertir al MERCOSUR en un territorio unificado se basó en la premisa de obtener el mismo tipo de ventajas, como si el comercio fuese realizado internamente, entre provincias o departamentos del cada país.

Las ventajas y desventajas del AEC prácticamente son subjetivas y dependen tanto del país que lo adopte como de las condiciones del arancel. Es una desventaja, por ejemplo, cuando el carácter común del arancel implica abandonar en cierto sentido la soberanía nacional como la política comercial de cada Estado; en otras palabras, el país pierde la potestad que tenía individualmente de regular los flujos comerciales con el resto del mundo, determinando el grado de contacto tanto con productores y consumidores a nivel nacional y mundial.

Un claro ejemplo es la industria del calzado. Debido al bajo precio que estos productos ingresan desde China (precio FOB \$4.88 c/par), el MERCOSUR ha impuesto un arancel de 35%, el máximo permitido por el bloque y por la OMC para salvaguardar la industria regional. Sin embargo, la UE está en desacuerdo debido a la subida del arancel, argumentando que problematiza las negociaciones entre la UE y el MERCOSUR para una zona de libre comercio.

El MERCOSUR con más de 20 años de existencia aún no logra consolidarse como un mercado común. Si bien es cierto, se han establecido herramientas y parámetros para su consolidación, como por ejemplo el AEC. La política comercial del MERCOSUR está definida por dos características claves: la zona de libre comercio y la política comercial común con terceros países. Dentro de esta última se encuentra el AEC pero con serias imperfecciones como por ejemplo, el doble cobro del arancel y la lista de excepciones.

Paraguay es el país que recurre al doble cobro del arancel debido a que no posee puertos marítimos, lo que obliga a realizar importaciones desde Brasil y Argentina pagando doble arancel; es decir el producto paga arancel a la entrada del país perteneciente al bloque y finalmente al destino paraguayo. Las listas de excepciones, por otro lado, son posiciones arancelarias que cada país guarda sobre productos elegidos para de esta manera proteger su industria nacional. A principios del 2012, Paraguay tenía una lista de 649 ítems arancelarios para la protección de sus productos; Uruguay 225, mientras que Brasil y Argentina 100 dentro de la lista de excepciones.

El objetivo del AEC, como elemento central de la Política Arancelaria Comercial (PAC) del MERCOSUR era reemplazar completamente los aranceles nacionales de importación. Dicho objetivo aún no fue logrado puesto que el AEC que si bien está vigente se encuentra sujeto a múltiples excepciones establecidas por los estados parte. (DEC.59/07). Adicionalmente, el MERCOSUR no ha logrado liberalizar el comercio interbloque por dos razones: por un lado persisten excepciones al libre comercio tales como los sectores azucarero y automotor; y por otro, al no haberse conformado un territorio único aduanero y al no haber eliminado las fronteras internas, es decir ser una zona de libre circulación de factores productivos.

La ausencia de una política comercial en común en el bloque sudamericano se evidencia por el desvío del comercio internacional que se ha dado entre sus países miembros, lo que ha generado una productividad con deficiencias desacelerando el crecimiento del exportador. De la misma manera los sectores más afectados se han visto obligados a la generación de barreras ocultas al comercio como el caso de Uruguay que aplica aranceles a productos argentinos elaborados en zonas de promoción industrial³.

A pesar de los esfuerzos y el tiempo transcurrido, el MERCOSUR aún no cumple con los requisitos establecidos para la conformación de una unión

³ Zona de promoción industrial son aquellas zonas donde se promueve la industria con ayuda del Estado como por ejemplo; el subsidio a ciertas industrias y créditos con baja tasa de interés.

aduanera y menos aún para un mercado común como lo establecía el Tratado de Asunción y el Protocolo de Ouro Preto. Estas restricciones al libre comercio y en particular el doble cobro del AEC fueron duramente criticadas por la Unión Europea y han sido uno de los principales impedimentos para alcanzar un acuerdo de libre comercio con el MERCOSUR.

El vicedecano uruguayo, Luis Porto, ha declarado que es necesaria la armonización de la política comercial del MERCOSUR y el cumplimiento de todos sus requisitos. Según Porto, el Mercosur está cerrado al comercio internacional y aleja a los países miembros de acuerdos a nivel mundial, sobre todo a países inferiores como Paraguay y Uruguay. De hecho, este último está buscando acceso a nuevos mercados, pese a contar con producción pequeña, ya que existen posibilidades de suscribir acuerdos de libre comercio como el de Estados Unidos en su momento, pero ahora con otros países, sin depender del MERCOSUR.

Las ventajas y desventajas que Ecuador enfrenta por la posible incorporación al MERCOSUR están en análisis. Sin embargo, varios son los puntos en contra de integración. Uno de los temas más relevantes para el gobierno ecuatoriano es la salida del Ecuador de la CAN, sin olvidar temas trascendentales como la adopción del AEC y el proteccionismo comercial del MERCOSUR.

Con el AEC del MERCOSUR, los costos para la industria ecuatoriana aumentarían y la barrera para el ingreso de manufacturas se reduciría selectivamente a favor de las argentinas y brasileñas debido al nivel de industrialización y asimetrías estructurales analizadas en el subcapítulo anterior. Ecuador ya experimentó un AEC en la CAN. La adopción del AEC andino perjudicó parcialmente al Ecuador, puesto que privilegió a los bienes colombianos y venezolanos mientras que las ventas ecuatorianas a esos países crecieron muy poco, ocasionando un enorme déficit comercial. Solo cuando el AEC se estabilizó, la CAN pasó a ser beneficiosa para Ecuador. (CANTA, 2012)

Las cifras, comparando Colombia, perteneciente a la CAN, con Brasil perteneciente al MERCOSUR, tienen diferentes tintes. Del país cafetero, Ecuador importó \$1,59 millones de enero a septiembre de 2012, el doble de lo que se

exportó. Del MERCOSUR se importó \$1,09 millones, cinco veces lo que se exportó en el mismo período de tiempo. Finalmente, Brasil vende diez veces más de lo que compra a Ecuador.

A pesar de que el arancel externo común es la expresión más notoria tanto de la CAN como del MERCOSUR, en la nueva orientación que ha adquirido la teoría de la integración económica mundial, con ciertas excepciones, el arancel externo común de los bloques, CAN y MERCOSUR, es diferenciado y no plano o total. Esto simplemente por categorizar los productos entre bienes primarios y los industrializados, así también como la asimetría económica entre los países miembros.

3.2.3. Proteccionismo comercial del MERCOSUR

Según varios medios de información escrita, el principal problema para que se acuerde el tratado de libre comercio entre la Unión Europea y el MERCOSUR se basa estrictamente en el proteccionismo del bloque, especialmente de algunos países como Argentina y Brasil. La situación de Argentina según El Clarín, diario de Buenos Aires, no se compara y no se justifica el cierre extremo de los mercados en Argentina, lo que ha generado fuertes críticas y denuncias en todo el mundo; por ejemplo las denuncias de Estados Unidos y la Unión Europea frente a la Organización Mundial de Comercio (OMC). Incluso existen “guiños mutuos” en la región en el sentido de que podría haber una negociación bilateral que deje afuera a la Argentina lo que flexibilizará el MERCOSUR.

El proteccionismo comercial se lo puede definir como el desarrollo de una política económica para proteger los productos del propio país, imponiendo limitaciones a la entrada de productos extranjeros, similares o iguales mediante la imposición de aranceles e impuestos a la importación, encareciendo así dicho producto de modo que no sea rentable al país que se dirige.

Sin lugar a dudas, el proteccionismo comercial que en cierta manera maneja el MERCOSUR se vincula con las políticas económicas de cada país y con el AEC; este último es el que más preocupa. Los dos socios más grandes del

MERCOSUR, Argentina y Brasil, quieren elevar la tasa adoptada en 1994 para proteger sus industrias. Plantean que el gravamen se aumente al máximo de lo permitido por la OMC, un 35%, lo que en la actualidad se maneja en un promedio del 22%. Danilo Astori, vicepresidente uruguayo, declaró que Uruguay está absolutamente en contra de su incremento porque solo traerá consecuencias negativas para el país y que tanto Paraguay como Uruguay, categorizados como países pequeños, tendrían que quedar al límite y aislados del comercio internacional.

Durante la Cumbre de Río, realizada en diciembre de 2012, los máximos mandatarios, los ministros de Finanzas y los titulares de los bancos centrales de cada estado parte trataron temas relacionados a: “un MERCOSUR político, productivo y cultural”, a puertas cerradas. A pesar del hermetismo y las asperezas entre los estados, ya se prepara un plan alternativo. Lamentablemente una vez más se apela a las listas de excepciones, una solución idéntica como la que se implementó en Montevideo, la cual preveía excepciones para cada uno de los países en cien rubros. (KIRCHNER, 2012)

Según Luis Alm, canciller uruguayo, se podría acordar una lista de entre 300 y 400 productos que cada país estaría dispuesto a incluir en el aumento del arancel para evitar que sea general. El plan contingente sigue siendo una amenaza para el bloque puesto que el AEC deja de tomar su objetivo por las listas de excepciones que cada país maneja. Para Ha-Joon Chang, reconocido especialista sobre temas de proteccionismo y libre comercio, la mejor política comercial es la del libre comercio, sin aranceles u otro tipo de restricciones gubernamentales, ya que el libre comercio ofrece la oportunidad de lograr mayores niveles de producción, de aumentar la productividad y la eficiencia, así como mejorar el nivel de vida y las posibilidades de consumo. (UNDURRAGA, 2012).

Datos del Banco Mundial publicados en el estudio Doing Business 2012, empresa dedicada al análisis, comparación y regulación de 189 economías, revelan que Argentina ocupa la posición 102 y Brasil el lugar 121 entre las economías con mayores restricciones para hacer negocios, superados por Uruguay que ocupa la 125 y Paraguay con la 154. Por otro lado, otros países de

Sudamérica como Perú, Chile y Colombia tienen las posiciones 56, 62 y 87 entre los países con mayores facilidades a la actividad comercial, Ecuador ocupa el lugar 133. Todo este tipo de restricciones tanto políticas, económicas y comerciales tienen mucha importancia en el proteccionismo comercial.

Tabla No. 34: Balanza comercial del MERCOSUR año 2012.

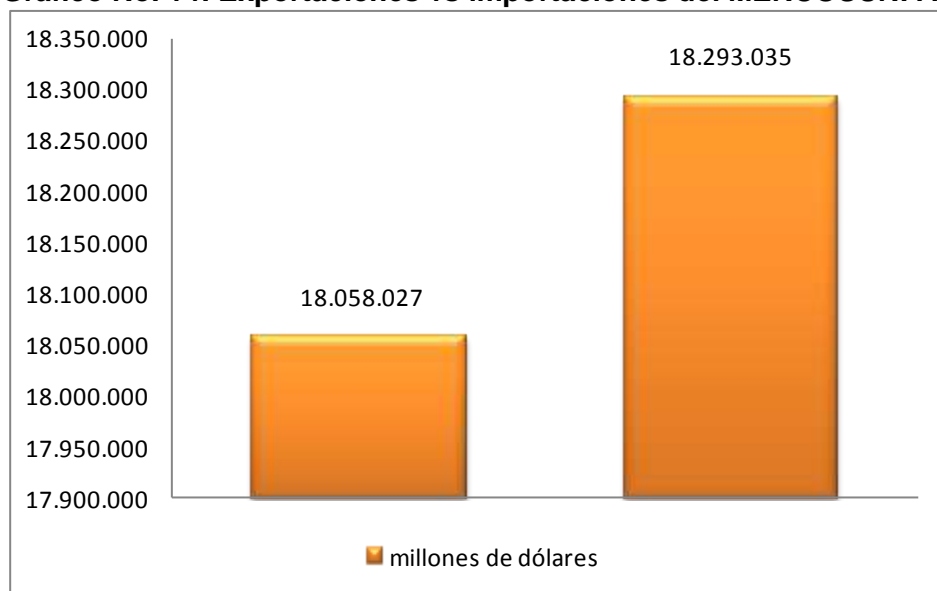
Balanza Comercial de MERCOSUR al 2012 (millones de dólares)		
Exportaciones	Importaciones	Saldo Comercial
18.058.027	18.293.035	-235.008

Fuente: www.trademap.org

Elaborado: Eduardo Valenzuela L.

El saldo comercial de un bloque o una alianza regional es una manera de medir el proteccionismo comercial que ese bloque tiene con el mundo en general. Según la tabla No. 34, la balanza comercial del MERCOSUR al 2012 muestra un saldo comercial deficitario para el bloque sudamericano con \$235 millones de dólares. El análisis del presente valor se debe a que las exportaciones de MERCOSUR, sobre todo al mercado asiático, al mercado europeo y a Estados Unidos se basan especialmente en minerales y materia prima agrícola.

Gráfico No. 14: Exportaciones vs importaciones del MERCOSUR. Año 2012.



Fuente: Trademap.org

Elaborado por: Eduardo Valenzuela L.

Los dos más grandes estados parte de MERCOSUR, Brasil y Argentina, reflejan en su balanza un superávit comercial. En otras palabras, se puede sintetizar que la balanza comercial del MERCOSUR no es tan deficitaria debido a que las exportaciones totales de Brasil y Argentina experimentan un superávit, de caso contrario se podría hablar que el bloque maneja una balanza comercial totalmente deficitaria.

Tabla No. 35: Balanza comercial de Brasil con sus principales socios comerciales, año 2012 (millones de dólares).

País	Exportaciones	Importaciones	Saldo Comercial
China	41.227	34.248	6.979
Estados Unidos	26.849	32.607	-5.758
Argentina	17.997	16.444	1.553
Holanda	15.040	3.106	11.934
Alemania	7.277	14.208	-6.931
Total general	242.579	223.149	19.430

Fuente: www.trademap.org

Elaborado: Eduardo Valenzuela L.

La tabla No. 34 pone en evidencia que entre los 5 principales socios comerciales de Argentina y Brasil, coinciden Alemania, y Estados Unidos, los mismos estados que denunciaron ante la OMC el proteccionismo comercial que mantienen Brasil, Argentina y el bloque en general con el resto del mundo. En lo que respecta a China se puede notar que el país asiático forma parte del primer lugar como principal socio comercial del bloque sudamericano.

Tabla No. 36: Balanza comercial de Argentina con sus principales socios comerciales, año 2012 (millones de dólares).

País	Exportaciones	Importaciones	Saldo Comercial
China	5.021	9.951	-4.930
Brasil	17.347	17.907	-560
Estados Unidos	4.300	8.489	-4.189
México	889	2.251	-1.362
Alemania	1.981	3.713	-1.732
Total general	80.927	68.507	12.420

Fuente: www.trademap.org

Elaborado: Eduardo Valenzuela L.

Por otra parte, los estados que manejan déficit comercial en su balanza comercial total, Uruguay y Paraguay, son los estados que están en total desacuerdo con las listas de excepciones que sostiene sobre todo Argentina. Los dos socios más pequeños tienen déficit comercial de \$2814.62 y \$4602.59

millones de dólares respectivamente. Sin embargo, en saldos comerciales individuales con sus 5 principales socios no siempre se manejan déficit, por el contrario, Paraguay muestra un saldo comercial positivo con relación a Rusia, Brasil y Alemania.

Tabla No. 37: Balanza comercial de Uruguay con sus principales socios comerciales, Año 2012 (millones de dólares).

País	Exportaciones	Importaciones	Saldo Comercial
Brasil	1.625	2.091	-466
China	801	1.662	-861
Argentina	504	1.741	-1.237
Venezuela	417	826	-409
Estados Unidos	331	872	-541
Total general	8.743	11.614	-2.871

Fuente: www.trademap.org

Elaborado: Eduardo Valenzuela L.

La tabla No. 37 y 38 evidencian de la misma manera que Uruguay y Paraguay tienen como socios comerciales comunes a Brasil y Argentina, los principales países del MERCOSUR. Sin embargo, esto tiene que ver con la diversificación de mercado que sostienen los dos países.

Tabla No. 38: Balanza comercial de Paraguay con sus principales socios comerciales. Año 2012 (millones de dólares).

País	Exportaciones	Importaciones	Saldo Comercial
Brasil	2.851	2.714	137
Rusia	703	165	538
Argentina	604	1.895	-1.291
China	41	3.183	-3.142
Alemania	430	207	223
Total general	7.271	11.555	-4.284

Fuente: www.trademap.org

Elaborado: Eduardo Valenzuela L.

A partir del análisis anterior, se entiende porque Kirschner y Rousseff pretenden crear un proteccionismo tanto nacional en cada uno de sus países como a nivel grupal, MERCOSUR. Lograr una balanza comercial positiva con sus principales socios y proteger sus industrias son los principales objetivos del proteccionismo comercial; sin embargo es una de las principales trabas para el acuerdo con la Unión Europea.

3.3. Consecuencias económicas-comerciales por la posible adhesión de Ecuador al MERCOSUR

Ecuador ha mantenido un alto nivel de apertura comercial a lo largo de su historia. Su crecimiento económico ha estado basado en gran medida en la exportación de bienes primarios como café, cacao, banano y en recursos naturales como el petróleo. Este crecimiento económico y el comercio exterior ecuatoriano están básicamente sustentados en el intercambio comercial con países europeos, norteamericanos y últimamente asiáticos; sin embargo la relación comercial con los principales países vecinos como Perú, Colombia, Bolivia e incluso Venezuela también tiene su relevancia para Ecuador en el contexto económico, comercial, e incluso político.

En el 2011, el presidente ecuatoriano, Rafael Correa, afirmó que Ecuador está analizando las ventajas, desventajas y posibles consecuencias de su adhesión al MERCOSUR. En el presente subcapítulo, se analizará el peso que tienen las relaciones bilaterales entre Ecuador y la CAN y, sobre todo, el impacto que causaría la salida de la CAN en el ámbito económico, en especial su crecimiento y desarrollo.

3.3.1. Impacto económico-comercial de la posible salida del Ecuador de la CAN

La inserción en el mercado mundial no es una alternativa, la nueva tendencia económica obliga, de cierta manera, a los países a ser parte del comercio global. En Ecuador se debaten tres puntos esenciales. El primero es la firma de Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos y Europa. En América del Sur, países como Colombia, Perú y Chile han optado por este camino, fundamentando su estrategia de comercio exterior en un patrón norte-sur. En el Ecuador, la posibilidad de la firma de un TLC con los Estados Unidos quedó descartada a mediados del 2006, gracias a las movilizaciones sociales que se opusieron a este tipo de acuerdos y a un gobierno totalmente opuesto a la política comercial estadounidense; sin embargo, a partir de 2013 se retomaron las conversaciones con la Unión Europea para posibilitar un acuerdo comercial bilateral.

El segundo punto tiene que ver netamente con el MERCOSUR. Se propone un desarrollo económico endógeno, acompañado de relaciones norte-sur con un creciente interés en mercados emergentes e intrarregionales pero siempre negociando como bloque.

El último punto está inmerso en el mismo contexto y es la posible salida del Ecuador de la Comunidad Andina debido a ciertas tensiones al interior de este bloque regional, entre ellas la firma de un TLC por parte de Colombia y Perú, la salida de Venezuela y la violación a la libertad de transporte de mercancías en las vías andinas por parte de Colombia en el 2011.

En la cumbre extraordinaria celebrada en Bogotá-Colombia, Juan Manuel Santos, presidente de Colombia, aseguró que la CAN tiene que adecuar sus estructuras al mundo de hoy. La CAN lleva 42 años de existencia. Se creó en un mundo diferente y como toda institución requiere reingeniería y modernización; Ecuador es un integrante clave dentro del bloque, enfatizó el mandatario colombiano. (BRAVO, 2011).

El impacto económico a causa de la salida del Ecuador de la CAN es considerable. Las importaciones y exportaciones desde y hacia la CAN son significativas para el comercio ecuatoriano. En la tabla No. 38, se aprecia que las importaciones en el período 2008-2012 tienen un sustancial crecimiento del 40.55%, enfocándose esencialmente en sus dos principales socios comerciales andinos. Las importaciones desde Colombia y Perú representan prácticamente el 99% de las importaciones ecuatorianas totales desde la CAN. El comercio intrazona con Bolivia es prácticamente insignificante para Ecuador, aunque en el año 2011 tuvo un crecimiento del 5%.

Tabla No. 39: Importaciones totales de Ecuador desde la CAN (miles de dólares).

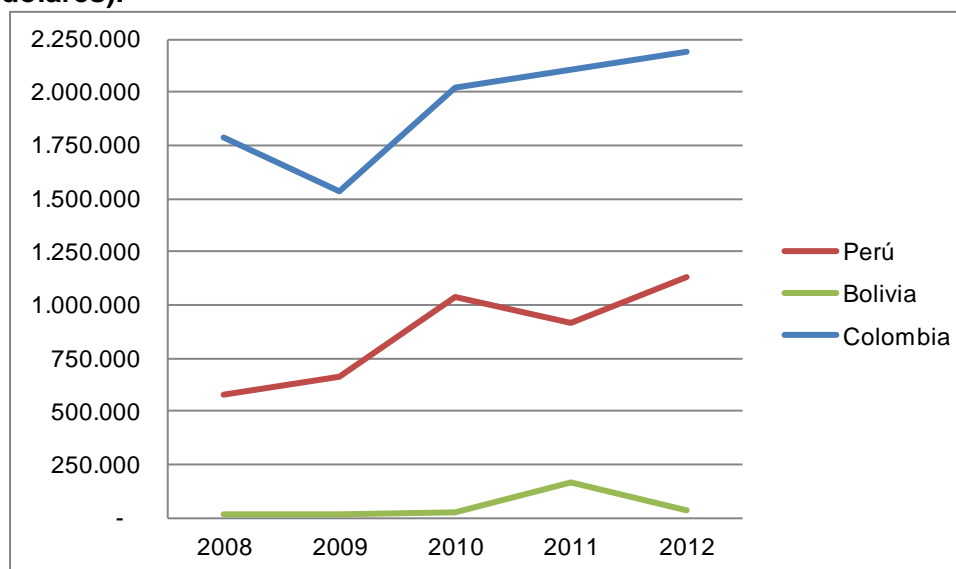
	Valor 2008	%en 2008	Valor 2009	%en 2009	Valor 2010	%en 2010	Valor 2011	%en 2011	Valor 2012	%en 2012
Colombia	1.791.373	75,18%	1.537.899	69,41%	2.022.329	65,71%	2.108.100	66,15%	2.190.194	65,40%
Perú	572.934	24,05%	665.684	30,04%	1.035.594	33,65%	915.136	28,72%	1.127.950	33,68%
Bolivia	18.375	0,77%	12.152	0,55%	19.537	0,63%	163.492	5,13%	30.708	0,92%
CAN	2.382.682	100%	2.215.735	100%	3.077.460	100%	3.186.728	100%	3.348.852	100%
Mundo	18.851.930	12,64%	15.089.885	14,68%	20.590.848	14,95%	24.286.061	13,12%	25.196.517	13,29%

Fuente: trademap.org

Elaboración: Eduardo Valenzuela L.

Las importaciones ecuatorianas, desde la CAN, el MERCOSUR y el mundo, presentan ciertas variaciones. Las importaciones provenientes desde la CAN han experimentado un constante progreso, registrando al 2012 como el año en que más importaciones se han hecho, con \$3.348,85 millones; de conformidad con la tabla No 38. Por el contrario, las importaciones desde el MERCOSUR presentan variaciones considerables, es así como el 2012, es el año en el que se registran menores importaciones desde el 2008, con apenas \$1739,25 millones. En el 2012, la CAN y el MERCOSUR representaron 13.29% y 6.90% de las importaciones ecuatorianas totales respectivamente, conforme a los datos de la tabla No. 6 y 7.

Gráfico No. 15: Importaciones totales del Ecuador desde la CAN (miles de dólares).



Fuente: Trademap.org

Elaborado por: Eduardo Valenzuela L.

En lo que respecta a las exportaciones ecuatorianas hacia los socios de la CAN (tabla No. 39), estas presentan un incremento constante a partir del 2009. La recesión económica mundial afectó a la CAN en el 2008; sin embargo el mejor año se registró del 2010 al 2011, cuando las exportaciones ecuatorianas experimentaron un crecimiento de alrededor del 32%. En la delimitación temporal del presente trabajo, el Ecuador experimentó un crecimiento global del 25.8% en sus exportaciones, mientras que las exportaciones totales hacia la CAN y sus socios registran un crecimiento del 20.13%.

Tabla No. 40: Exportaciones totales de Ecuador a la CAN (miles de dólares).

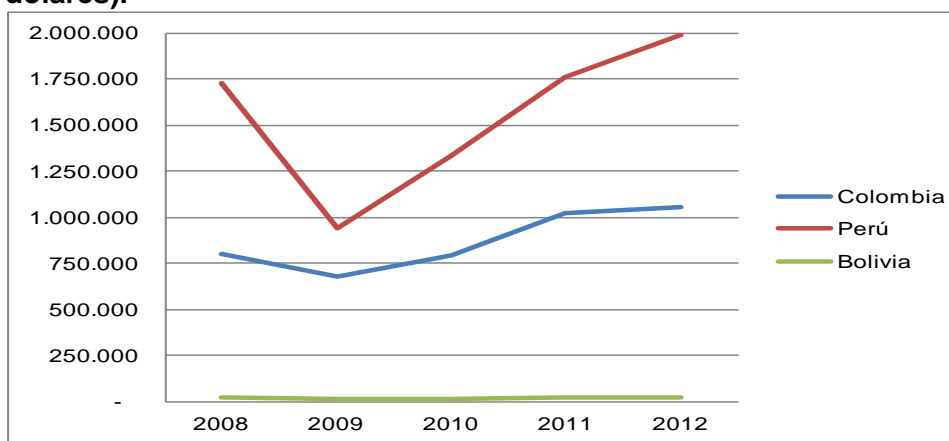
	Valor 2008	%en 2008	Valor 2009	%en 2009	Valor 2010	%en 2010	Valor 2011	%en 2011	Valor 2012	%en 2012
Colombia	803.779	31,42%	678.338	41,66%	793.062	37,02%	1.023.209	36,41%	1.059.110	34,47%
Perú	1.731.042	67,68%	939.436	57,69%	1.335.590	62,34%	1.764.574	62,79%	1.991.585	64,81%
Bolivia	22.982	0,90%	10.670	0,66%	13.676	0,64%	22.523	0,80%	22.157	0,72%
CAN	2.557.803	100%	1.628.444	100%	2.142.328	100%	2.810.306	100%	3.072.852	100%
Mundo	18.818.325	13,59%	13.863.050	11,75%	17.489.922	12,25%	22.342.524	12,58%	23.852.017	12,88%

Fuente: trademap.org

Elaboración: Eduardo Valenzuela L.

De la misma manera, las exportaciones hacia la CAN en el 2012 representan \$3072.85 millones lo que significa el 12.88% de las exportaciones ecuatorianas. Por otro lado, las exportaciones hacia el MERCOSUR suman alrededor de \$1266.50 millones representando el 5.31%. El porcentaje de crecimiento desde el 2008 llega al 26.50 %.

Gráfico No. 16: Exportaciones totales de Ecuador a la CAN (miles de dólares).



Fuente: Trademap.org

Elaborado por: Eduardo Valenzuela L.

3.3.2. Ecuador: beneficioso para el MERCOSUR?

El MERCOSUR es uno de los bloques económicos más grande del continente Americano y en especial de Sudamérica. Agrupa más del 83% del PIB sudamericano, reúne al 70% de la población de Latinoamérica, algo cercano a 280 millones de personas dentro de aproximadamente 13 millones de kilómetros cuadrados de superficie. En la actualidad el MERCOSUR está constituido por 6 países del Cono Sur. Sin lugar a dudas es un bloque que a simple vista y aparentemente tiene mucho por delante debido a su capacidad productiva y a sus indicadores macroeconómicos analizados en el primer capítulo. (SECRETARIA DEL MERCOSUR, 2012).

Uno de los principales inconvenientes del MERCOSUR es que todos los países se encuentran en las estribaciones del océano Atlántico. De hecho todo el perfil costanero atlántico se encuentra cubierto por el MERCOSUR, no obstante es y sería importante la incorporación de un país del Pacífico para dinamizar el aspecto logístico y comercial. La dinamización en este aspecto sería necesaria debido al poderío económico que el continente asiático está consiguiendo. Economías emergentes de países como China, Japón y la India cada vez tienen más consistencia, validez e importancia; esto hace que el transporte marítimo sea más conveniente por el océano Pacífico antes que por el Atlántico. Por ende, la incorporación de Ecuador resulta beneficiosa y atractiva para el bloque.

Según el presidente ecuatoriano, Rafael Correa, “el MERCOSUR coincide mucho más con la visión del Ecuador que la Comunidad Andina. Nosotros creemos en el comercio pero creemos que estos tratados de libre comercio pueden ser tremendamente riesgosos y el MERCOSUR comparte con el Ecuador esa visión escéptica sobre esta clase de tratados”. (SÁNCHEZ, 2011).

Así como las cifras analizadas en el capítulo uno, revelan que el MERCOSUR es un mercado prácticamente pequeño para los productos y la industria ecuatoriana, el Ecuador significa únicamente el 0.40% de las importaciones totales del MERCOSUR desde el mundo, correspondientes al año 2012. En lo que respecta a las exportaciones del bloque, el Ecuador representa

únicamente el 0.413% de las exportaciones totales hacia el mundo tomando como referencia el mismo año de análisis. (TRADEMAP, 2012).

Las exportaciones totales del MERCOSUR hacia el Ecuador, en el período de estudio determinado, significan menos del 0.5%, siendo el año 2010 el que más significó dentro del quinquenio analizado, con únicamente 1.403 millones de dólares FOB, representando el 0.46% total de las exportaciones del bloque hacia el mundo. Las importaciones realizadas por el MERCOSUR desde el Ecuador tienen un tinte similar. En el año 2012, el MERCOSUR importó desde el Ecuador 155.489 mil dólares FOB, un valor que no representa más del 0.43% de las importaciones totales del bloque sudamericano. Como se puede evaluar, el comercio bilateral que representa el Ecuador para el MERCOSUR es prácticamente nulo.

Adicionalmente, existe ya un acuerdo entre el MERCOSUR y países de la CAN, con excepción de Perú. El ACE no. 59, Acuerdo de Complementación Económica número 59, anuncia preferencias arancelarias entre los países firmantes beneficiando entre estos a Ecuador.

En lo que respecta al ACE No. 59, se puede resumir que es un acuerdo bilateral que busca establecer mediante marcos institucionales y jurídicos de cooperación e integración económica que contribuya a la creación de un espacio económico-comercial que tienda a facilitar la libre circulación de bienes, servicios y productos. Otro objetivo del acuerdo es la formación de un área de libre comercio mediante la expansión y diversificación del intercambio comercial y la eliminación de las restricciones arancelarias y para-arancelarias. Finalmente, es una meta en común alcanzar el desarrollo armónico en la región, tomando en consideración las asimetrías derivadas de los diferentes niveles de desarrollo económico de los países involucrados.

A pesar de las cifras poco alentadoras que representa para el MERCOSUR el comercio bilateral con Ecuador, hay otros aspectos que tienen que ver con lo logístico y el transporte, lo cual vuelve conveniente la adhesión del país al bloque. La idea de que el Ecuador llegaría a ser el único país miembro del MERCOSUR

con salida al Océano Pacífico es cierta, no obstante la idea de poder ser un puente entre el MERCOSUR y países asiáticos no es totalmente acertada. La vía Manta – Manaos podría generar un valor importante de venta de servicios modernos; pero, la realidad es que la distancia con los países asiáticos es menor por el Atlántico que por el Pacífico. (QUINTEROS, 2014)

Otro punto a tomar en cuenta es la distancia física desde los países del MERCOSUR hasta el Ecuador que es bastante larga y que, para reducirla, no hay modos ni medios de transporte que hagan posible un comercio fluido. Cabe recordar que para llegar a esa zona por vía marítima se necesita cruzar por el Canal de Panamá o por el Estrecho de Magallanes y que las dos rutas son muy complicadas de surcar y muy largas. (OSORIO, 2012)

3.3.3. La CAN o el MERCOSUR: ¿cuál es la mejor opción para el Ecuador?

En la última década, los procesos de integración económica en Latinoamérica han perdido validez, fuerza y empoderamiento, sin que se vislumbre a medio plazo una posibilidad de relanzamiento o mejora efectiva de los mismos más allá de los repetitivos discursos presidenciales en las innumerables cumbres, tanto del MERCOSUR como de la CAN. Las disyuntivas que enfrentan los países de Sudamérica, la falta de decisión y los dos bloques excluyentes subregionales que existen son un motivo de preocupación para todo el continente.

La CAN ha sido incapaz de establecer una política comercial común, que concilie los intereses de sus miembros. Mientras Colombia y Perú se han mostrado partidarios de un acercamiento a Estados Unidos por medio de un tratado de libre comercio, Venezuela, Ecuador y Bolivia han reiterado su oposición al imperialismo estadounidense. Corrientes socialistas del siglo XXI encabezadas por el ex presidente venezolano Hugo Chávez en contra de corrientes capitalistas guiadas por el presidente norteamericano Barack Obama han dividido de una u otra manera a Latinoamérica, claro ejemplo en la CAN, Bolivia y Ecuador de un lado; Perú y Colombia del otro.

Mientras la CAN enfrenta problemas de desintegración, el MERCOSUR sigue sumido en un serio estancamiento. A las permanentes dificultades de

perfeccionar la unión aduanera, se ha ido uniendo una creciente tensión generada por las asimetrías económicas de sus miembros. Los países con menores economías como Paraguay y Uruguay, están demandando de las crecientes economías como Brasil y Argentina mecanismos más eficaces para enfrentar los problemas distributivos de los costes y beneficios del MERCOSUR; así como tarifas arancelarias comunes que sean más justas y no sean una barrera para productores sobre todo paraguayos. (CEPEDA, 2011)

En este contexto, y ya con Venezuela adherida como miembro pleno del MERCOSUR han nacido nuevas ideas e iniciativas, pero del mismo modo preocupaciones e inquietudes. Esta incorporación puede contribuir a impulsar las iniciativas de integración física y energética en el MERCOSUR, pero siembra dudas sobre su futura disciplina comercial y económica debido a la crisis venezolana. Ecuador se encuentra ante una gran disyuntiva, ¿cuál es la mejor opción, la CAN o el MERCOSUR?

Tabla No. 41: Exportaciones de Ecuador hacia el MERCOSUR, países miembros y el mundo (millones de dólares).

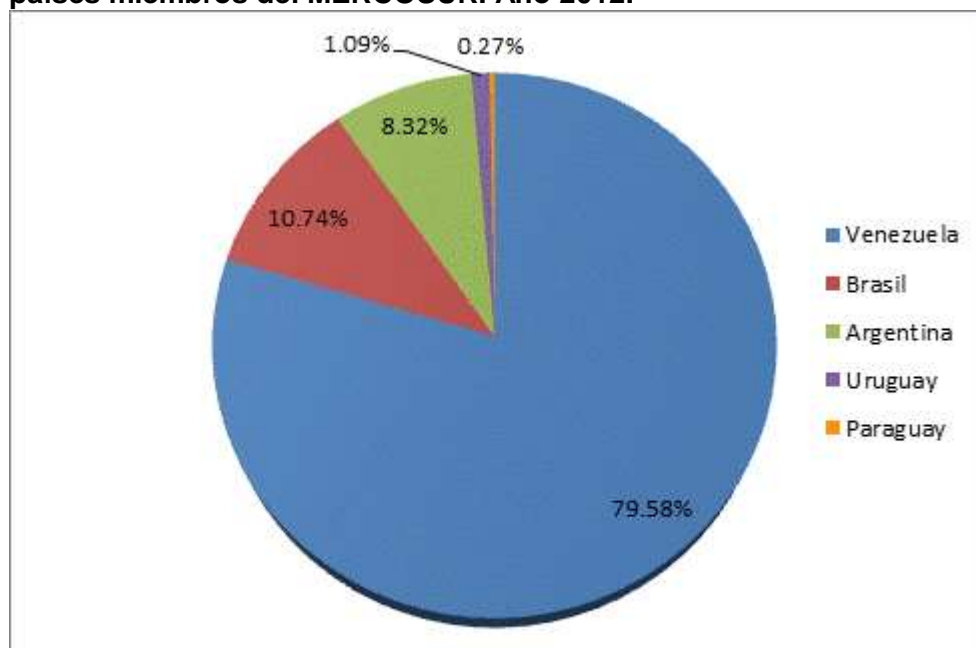
Pais	Valor 2008	%en 2008	Valor 2009	%en 2009	Valor 2010	%en 2010	Valor 2011	%en 2011	Valor 2012	%en 2012
Venezuela	720	82,97%	564	79,24%	974	82,94%	1.474	86,33%	1.008	79,58%
Brasil	46	5,31%	40	5,61%	51	4,38%	90	5,25%	136	10,74%
Argentina	95	10,90%	100	14,01%	114	9,73%	89	5,22%	105	8,32%
Uruguay	5	0,60%	7	0,94%	33	2,78%	53	3,11%	14	1,09%
Paraguay	2	0,22%	1	0,20%	2	0,16%	2	0,10%	3	0,27%
MERCOSUR	867	4,61%	712	5,13%	1.174	6,71%	1.707	7,64%	1.266	5,31%
Mundo	18.818	100%	13.863	100%	17.490	100%	22.343	100%	23.852	100%

Fuente: trademap.org

Elaboración: Eduardo Valenzuela L.

Analizando el MERCOSUR, las exportaciones ecuatorianas hacia Argentina y Brasil son bajas, no llegaron a los \$200 millones en el 2011, sobre un total de exportaciones nacionales de \$22342.52 millones. Además, nunca ha sobrepasado la cifra antes citada, pese a que, teóricamente, la ALADI ha tenido desde 1962, bastantes preferencias arancelarias de estos dos países para muchos productos de su interés.

Gráfico No. 17: Porcentaje de las exportaciones totales de Ecuador hacia los países miembros del MERCOSUR. Año 2012.

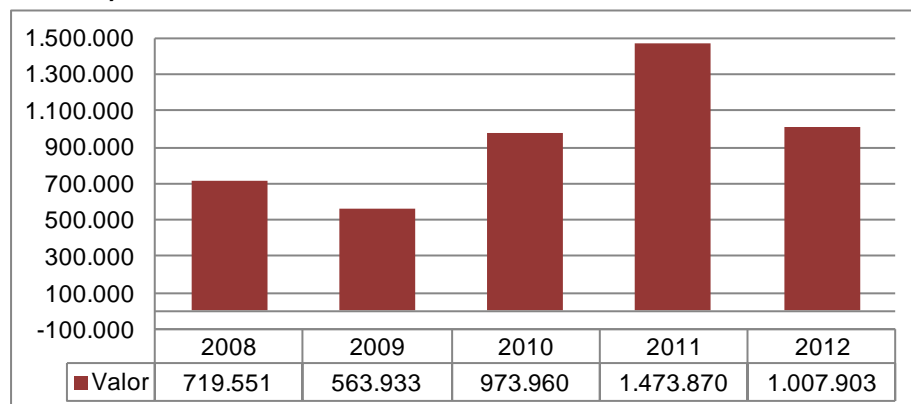


Fuente: Trademap.org
Elaborado por: Eduardo Valenzuela L.

En el 2012, de las ventas totales a Argentina, que sumaron apenas \$105 millones y 100 partidas, el 80% se concentró en cuatro productos: atún, banano, palmito y cacao; en tanto que las ventas totales a Brasil, de 153 partidas y por \$105 millones, se concentraron en un 80% en cuatro productos: aceites comestibles, atún, cacao y madera virola.

La afinidad política del presidente ecuatoriano Rafael Correa y en el entonces presidente venezolano, Hugo Chávez, hizo que las exportaciones aumenten dinámicamente desde \$719 millones en el 2008 hasta \$1.474 millones en el 2011. En 2012 se registra una disminución en el valor exportado total; sin embargo éste continúa siendo uno de los registros más altos de la última década. En promedio, desde el 2008 hasta el 2011, las exportaciones de Ecuador hacia Venezuela se incrementaron un 104.83%. Con Venezuela, socio reciente del MERCOSUR y ubicado al otro lado del continente, ya existe un acuerdo comercial que permite mantener la situación como cuando este país formaba parte de la CAN.

Gráfico No. 18: Exportaciones totales de Ecuador a Venezuela (miles de dólares).



Fuente: Trademap.org

Elaborado por: Eduardo Valenzuela L.

Por otro lado, la distancia física para el comercio intra-zonal desde el Ecuador al MERCOSUR es bastante grande y, para reducirla, no existen modos ni medios de transporte que hagan posible un comercio fluido. Para llegar vía marítima a la Cuenca de la Plata, zona comercial del MERCOSUR, se necesita cruzar por el Canal de Panamá o por el Estrecho de Magallanes, sin embargo las dos rutas son muy largas, complicadas de surcar y costosas. (CORDERO, 2010)

Según la Ingeniera Patricia Quinteros, Gerente Regional de la naviera Greenandes y exportadora de productos ecuatorianos hacia el MERCOSUR, la logística para llegar con productos nacionales a la Cuenca del Plata es mucho más complicada que para ir a Estados Unidos y Europa. A partir de esto, se pueden suscitar casos que son denunciados como por ejemplo la triangulación comercial, llevando los productos a Miami, para desde ese puerto rembarcarlos hacia Brasil o Argentina, obteniendo incluso menores fletes que si se contratara el transporte directamente. (QUINTEROS, 2014)

Por una parte, es un hecho real que por medio de la lista de excepciones, Brasil y Argentina bloquean ciertas importaciones, simplemente porque no les convienen, incumpliendo los acuerdos derivados del MERCOSUR. Si esta práctica continúa, Ecuador se vería en desventaja en una situación igualitaria. Por otra parte y como se analizó en subcapítulos anteriores, los estados parte del

MERCOSUR no pueden negociar individualmente con otros países o bloques, lo que significa que no existiría la posibilidad alguna de firmar acuerdos comerciales ni con Estados Unidos, ni con la Unión Europea, y ni cualquier otro país.

De acuerdo con Manuel Chiriboga, director ejecutivo del Observatorio de Comercio Exterior, y Alexis Valencia, ex viceministro de Comercio Exterior, el ingreso del Ecuador al MERCOSUR efectivamente plantea varios problemas, uno de ellos, el del tema cambiario puesto que existe una situación de ventaja por la devaluación de las monedas del MERCOSUR, en relación al dólar, pero eso podría cambiar en cualquier momento. (DRENTH, 2012)

No se debe pensar que la devaluación de la moneda es el camino para ganar competitividad, puesto que es una medida a muy corto plazo. Sin embargo, es posible que los países miembros del MERCOSUR devalúen sus monedas, y que el Ecuador no tenga esa posibilidad por la falta de política monetaria. Otra dificultad, en la que coinciden los expertos, tiene que ver con el arancel externo común, especialmente para insumos y bienes de capital, dado que está dirigido a defender la producción, sobre todo industrial, que tienen esos países.

A partir de Octubre del 2004, Ecuador formaliza su ingreso al MERCOSUR como miembro asociado una vez que se suscribe el Acuerdo de Complementación Económica número 59 entre los países miembros de la CAN y del MERCOSUR, sumado a Chile como país ajeno a los dos bloques nombrados. Ya existe un antecedente de un país que siendo miembro de la CAN pasó a formar parte del MERCOSUR. Venezuela firmó su protocolo de adhesión en el 2006 pero llegó a ser parte del bloque como miembro pleno a mediados del 2012.

Las ideologías políticas del movimiento Alianza País, regido por el gobernante ecuatoriano Rafael Correa poseen varias incongruencias; pues en Agosto del 2007 descartó rotundamente una adhesión al MERCOSUR argumentando su permanencia en la CAN y su estatus como miembro asociado del MERCOSUR. No obstante, el 29 de junio de 2011 durante la cuadragésima primera Cumbre de Presidentes de MERCOSUR, los estados miembros hacen extensiva la invitación a Ecuador para profundizar su relación económica y

comercial. Seis meses más tarde, en Diciembre del 2011, el presidente ecuatoriano manifiesta el pleno interés en iniciar los trabajos de incorporación del Ecuador como estado parte del MERCOSUR.

Aunque la época de creación de los dos bloques se remonta al siglo XX, la CAN es un bloque con más tiempo de creación que el MERCOSUR. Lamentablemente, ninguna de las dos uniones aduaneras, ni la CAN ni el MERCOSUR, se han consolidado como se esperaba. En pocas palabras se puede definir tanto al MERCOSUR como a la CAN como uniones aduaneras imperfectas o incompletas debido a que no cumplen con todas las exigencias que según la Teoría de Integración Económica deberían cumplir. Dos ejemplos claros son: la libre circulación de factores productivos y un arancel externo común que generalice las políticas económicas de cada grupo.

El hecho de una negativa a la invitación de formar parte del MERCOSUR se debe no únicamente a temas relacionados con el comercio bilateral del Ecuador y el bloque sino también a temas comerciales y políticos. En lo que tienen que ver con el ámbito comercial; nuevamente, el MERCOSUR se enfrenta ante la disyuntiva de unas asimetrías entre sus estados parte. Brasil y Argentina persisten como algunas de las economías con mayor número de medidas proteccionistas en el mundo, gran parte de estas afecta también a productos de origen ecuatoriano.

La imposición del AEC sobre la mayor parte de los aranceles nominales son mayores a los que actualmente aplica a Ecuador, y un punto negativo es que se incluye materias primas, una de las especialidades del sector agrícola ecuatoriano. En temas netamente económicos, el MERCOSUR representa menos del 6% de las exportaciones no petroleras ecuatorianas, provocando de esta manera un gran déficit comercial en la balanza a pesar de contar con un acuerdo comercial que libera gran parte de los aranceles entre países.

En pocas palabras se puede decir que al momento de aceptar y adherirse al bloque, Ecuador tendrá que acatar varias disposiciones impuestas por el bloque y de total obligatoriedad como el arancel externo común y la competitividad que esto implica. La carencia de una moneda propia y una política monetaria, hace que

nuestro país se enfrente a una política comercial común, es decir ceder soberanía política y comercial frente al bloque; y del mismo modo la pérdida de autonomía en lo que respecta a negociaciones de interés estatal ecuatoriano con terceros países o bloques.

Las implicaciones sobre el proceso de integración con la CAN quedarían totalmente expuestas en caso de adherirse al MERCOSUR ya que, una salida de la Comunidad Andina sería prácticamente inevitable. Por otro lado, el peso y la incidencia del MERCOSUR como bloque dentro de la economía ecuatoriana son prácticamente insignificantes, y si a esto se adiciona que las relaciones comerciales bilaterales entre la Unión Europea y Ecuador se concretarán a través del tiempo, sería entorpecer las negociaciones si se anuncia una posible adhesión con el bloque sudamericano.

VI. ANÁLISIS

El objetivo general del presente trabajo de grado se enfoca en analizar las consecuencias económicas y comerciales para el Ecuador debido a su posible incorporación al MERCOSUR en calidad de miembro pleno, para lo cual se ha investigado, analizado y concluido que la idea de pertenecer al Mercado Común del Sur no es la óptima para Ecuador. Los efectos que conlleva la adhesión al bloque del Cono Sur son más negativos que positivos. Los indicadores, esencialmente de posición y dinamismo comercial demuestran que Ecuador enfrenta grandes limitaciones y desventajas al momento de salir de la CAN para pertenecer al MERCOSUR y que la mejor opción es permanecer en la Comunidad Andina y fortalecer los vínculos comerciales con los países miembros del MERCOSUR.

Los bloques de integración económica son respuestas a las demandas que el mundo actual posee, por ejemplo la tendencia económica del aperturismo de mercado, la independencia comercial, la globalización y la transferencia de tecnología y conocimiento; entre otras. La diversificación de mercados y la especialización de bienes y productos mejoran día a día para satisfacer la constante demanda mundial del consumidor y en general de sus actores participantes. En la última década, los procesos de integración económica en Latinoamérica han perdido validez, fuerza y empoderamiento, sin que se vislumbre a medio plazo una posibilidad de mejoramiento de las mismas.

En el continente americano, bloques como el Pacto Andino o la ALALC han sido creados en un principio para lograr la unión y desarrollo económico de la región, sin embargo, los esfuerzos fueron en vano con resultados poco alentadores pues ambos bloques desaparecieron. A pesar de la dificultad que existe en la creación de un bloque homogéneo y compacto, considerando aspectos jurídicos e institucionales, políticos, económicos y comerciales, el MERCOSUR es un bloque integracionista con más de 24 años de existencia; no obstante es considerado un bloque incompleto según la teoría de la integración económica de Balassa por no haber alcanzado una unión aduanera perfecta.

Los bloques analizados en el presente trabajo de grado enfrentan falencias y carencias en los mismos. Tanto la CAN como el MERCOSUR son integraciones económicas que no han sabido sobresalir de ciertos problemas que han estancado a los bloques, a sus países miembros y a la región en general. Mientras existan grandes asimetrías entre los países involucrados, por más que se pretenda alcanzar una relación de ganar y ganar, generalmente van a prevalecer intereses políticos, económicos, sociales, comerciales e incluso geopolíticos por parte de los países con más poderío e influencia en la negociación, provocando así un desbalance y desequilibrio en cualquier tratado a firmarse.

Ecuador y todos los países son parte de un entorno económico mundial y por lo tanto se ven directamente influenciados por tendencias globales. El país ha mantenido un alto nivel de apertura comercial por décadas, el crecimiento y desarrollo económico ecuatoriano se ha basado básicamente en el petróleo y en los productos agrícolas, es por esto que Ecuador es catalogado como un país en vías de desarrollo basando su economía en el sector agrícola pero fundamentalmente en el petróleo.

En lo que respecta al tema comercial y económico de Ecuador, el peso que tiene la CAN con relación al MERCOSUR es mayor. La importancia de permanecer en la CAN se basa en datos económicos y de comercio exterior. Perú y Colombia son países con los cuales Ecuador posee una relación comercial más significativa que con Brasil o Argentina. A pesar de mantener una balanza comercial deficitaria con los dos bloques, es necesario tomar en cuenta el volumen y el valor de las importaciones y exportaciones en el comercio total de Ecuador.

Los principales socios comerciales de Ecuador han sido desde hace varios años, Estados Unidos, Europa y recientemente países asiáticos. En otras palabras, la economía ecuatoriana depende de tres actores principales relegando en un segundo plano a los miembros de la CAN y del MERCOSUR. No obstante, es parte de la política económica el buscar la diversificación de mercados por medio de tratados y alianzas estratégicas.

En definitiva, si la posible incorporación de Ecuador al MERCOSUR en calidad de miembro se lleva a cabo, traería consigo más inconvenientes y desventajas que beneficios y ventajas para Ecuador. Este análisis se lo realizó en el ámbito económico y comercial estudiando indicadores y variables de posición y dinamismo comercial. En pocas palabras adherirse al Mercado Común del Sur no es la mejor elección de Ecuador puesto que esto implica la inevitable salida de la CAN y la adopción del AEC del MERCOSUR.

El gran proyecto de la Comunidad Sudamericana de Naciones, impulsado por Brasil en el 2004, pretende crear una agrupación de integración sudamericana que permita enfrentar mejores condiciones tanto en negociaciones regionales como en negociaciones multilaterales con otros bloques económicos; sin embargo, si la CAN y el MERCOSUR no logran revertir la actual situación, todo este proyecto ambicioso se encuentra en una etapa de debilitamiento e incertidumbre.

VII. CONCLUSIONES

En el transcurso de la elaboración de la presente disertación de grado se ha constatado que la hipótesis planteada: la incorporación de Ecuador al MERCOSUR, en calidad de miembro pleno, conllevaría a su salida de la CAN y a la adopción del AEC del MERCOSUR, enfrentando desventajas y limitaciones en el ámbito económico y comercial, es totalmente afirmativa evidenciando su aseveración en los siguientes puntos.

- Las consecuencias que atrae la incorporación de Ecuador al MERCOSUR se pueden definir, en un principio, como consecuencias negativas debido a todas las implicaciones que esto conllevaría, enfatizando especialmente en la inevitable salida de la CAN, la adopción del AEC del MERCOSUR y el proteccionismo comercial que tiene el bloque del Cono Sur.
- De acuerdo a los indicadores de posición comercial estudiados en el presente trabajo de grado se concluye que no es conveniente retirarse de la CAN para formar parte del MERCOSUR puesto que el peso y la importancia de la CAN en la economía ecuatoriana es mayor al peso que tiene el MERCOSUR, relacionando el valor de las importaciones y exportaciones ecuatorianas hacia estos dos bloques.
- La balanza comercial ecuatoriana en el período estudiado es deficitaria. De la misma manera las balanzas comerciales con la CAN y el MERCOSUR siguen siendo deficitarias. No obstante, es necesario considerar que las importaciones y exportaciones hacia la CAN son superiores en volumen y dinero a las del MERCOSUR.
- Al momento de firmar un acuerdo con el MERCOSUR si bien es cierto se ingresa a un bloque más grande en lo que se refiere a extensión, número de habitantes y PIB global, sin embargo, el volumen del comercio ecuatoriano se reduciría a causa del ínfimo comercio internacional que se mantiene con los principales países miembros del MERCOSUR: Brasil y Argentina.
- Uno de los principales problemas que enfrenta el MERCOSUR, en el ámbito de institucionalidad es la asimetría que existe entre sus países miembros. Aunque Ecuador es un país en vías de desarrollo con un constante crecimiento económico, las asimetrías con relación a Brasil y Argentina van a prevalecer

debido a que estos dos países son más grandes físicamente, poseen mayor cantidad de habitantes y sus economías están catalogadas como emergentes.

- La relación comercial entre Ecuador y los principales países miembros de la CAN (Perú y Colombia) es bastante buena, pues existe una gran cantidad de productos con aranceles 0 incentivando al intercambio comercial y mejorando la diversificación de productos.
- Las consecuencias para el Estado ecuatoriano por su posible salida de la CAN tiene 3 razones principales: en primera instancia más del 90% del universo arancelario está exento de aranceles. En segundo lugar, el volumen del comercio con la CAN representa cerca del 15% del comercio ecuatoriano, valor significativo para el país. En tercer lugar, la cercanía entre países favorece y facilita el comercio bilateral.
- Las relaciones comerciales entre Ecuador y el MERCOSUR ya existen. El Acuerdo de Complementación Económica No. 59 es un tratado que beneficia a los países pertenecientes de la CAN y del MERCOSUR lo que incorporarse al MERCOSUR sería una decisión poco acertada por las consecuencias que esto implicaría.
- De la misma manera, tomando en consideración los indicadores de dinamismo comercial: índice de Balassa, IVCR, IHH y TO no es conveniente adherirse al MERCOSUR.
- Los inconvenientes y los limitantes del AEC del MERCOSUR para Ecuador son severos; no obstante, hay que tener en claro que en la teoría de la integración económica hace énfasis que la adopción de un arancel común es inevitable debido a la armonización que debe existir en una de las etapas; la unión aduanera.
- A partir de 1995, los países pertenecientes a la CAN adoptaron la implementación de un AEC con objeto de mejorar el tratamiento a productos especiales, sin embargo les tomó cerca de 14 años tener un AEC en el cual converjan todos los países miembros y aun así se tiene complicaciones. Si Ecuador inicia un proceso de adhesión al MERCOSUR comenzaría de cero la adopción de este arancel externo común.
- La idea principal del AEC es reorientar los recursos productivos sobre la base de los criterios de eficiencia y productividad, con el fin de permitir una inserción

competitiva a nivel internacional; tanto el MERCOSUR como la CAN deben aún trabajar en homogeneizar el AEC.

- El MERCOSUR enfrenta varios inconvenientes a propósito del AEC, entre los cuales se encuentran: la pérdida de flexibilidad de las políticas comerciales individuales de los estados miembros, la falta de poder establecer estrategias que orienten las decisiones económicas privadas, ineficiencia productiva y el desaceleramiento en el crecimiento de los productores locales.
- La CAN y el MERCOSUR son uniones aduaneras incompletas por lo que salir de la CAN para incorporarse al MERCOSUR no sería ascender un eslabón dentro de la teoría de la integración económica sino mantenerse en el mismo nivel.
- Los inconvenientes y los limitantes del AEC del MERCOSUR para Ecuador son severos; no obstante, hay que tener en claro que según Balassa, la adopción de un arancel común es inevitable debido a la armonización que debe existir en una de las etapas; la unión aduanera.
- Las desventajas que enfrenta Ecuador al momento de adherirse al MERCOSUR en calidad de miembro pleno son superiores a las ventajas, por lo tanto se concluye que la mejor decisión que Ecuador puede tomar es rechazar la opción de formar parte del Mercado Común del Sur.
- Las negociaciones comerciales ecuatorianas con el MERCOSUR, por medio de la CAN (ACE No. 59) permiten mejorar e incrementar la competitividad, la visión empresarial y las posibilidades de negociar con los países miembros del MERCOSUR, para así obtener una diversificación e incremento del comercio exterior ecuatoriano.
- La situación de la CAN tampoco es la mejor, pues tiene ya varias décadas desde su creación y su consolidación no es la que se espera. Uno de los principales inconvenientes políticos e institucionales que enfrenta la CAN, desde el 2006, es la fragmentación por parte de sus miembros.
- La CAN se muestra dividida por dos partes; de un lado se encuentran Perú y Colombia con una idea de aperturismo comercial a nivel del mundo, claro ejemplo los tratados de libre comercio firmado con Estados Unidos y la Unión Europea. Por otro lado, Ecuador y Bolivia, países más pequeños guiados por el socialismo del siglo XXI con una tendencia comercial proteccionista.

VIII. RECOMENDACIONES

La creación y consolidación de un bloque sudamericano con alineamientos tanto políticos como institucionales que basen su origen en la unión y desarrollo de la región sudamericana. Un bloque que tenga como ejes especialmente al ámbito económico y comercial para conseguir un crecimiento y desarrollo económico acorde a las exigencias y demandas del siglo XXI; intentando dirimir los problemas existentes en bloques ejemplos como la CAN y el MERCOSUR.

La participación de la industria ecuatoriana tiene que ser promovida e incentivada. La pequeña y mediana empresa ecuatoriana debe tender a diversificar sus productos exportables con el objetivo de crear nuevas plazas de empleo y de esta manera lograr un país más competitivo que saque ventaja en un sistema de integración dónde interactúan numerosos países y empresas privadas.

El arancel externo común debe ser analizado detenidamente puesto que llega a ser el primer marco jurídico en una unión aduanera. De esta manera facilita y fortalece la región o bloque en general sin afectar a sus países miembros por separado.

Los nuevos tratados bilaterales y multilaterales deben cumplir con la finalidad de lograr una cultura a favor de la integración. Los gobiernos, ministerios y organismos encargados deben informar a los protagonistas de esta negociación las ventajas, desventajas y limitaciones que conlleva pertenecer a un acuerdo o bloque económico.

Los tratados y bloques existentes deben ser fortalecidos por medio de políticas institucionales que incluyan a los países partes y no del bloque, para de esta manera hacer del bloque integracionista un bloque incluyente más no excluyente.

Las políticas e ideologías de cada país miembro de un bloque deben ser armonizadas y homogenizadas para de la única manera lograr una armonización de la región que beneficie a todos los países del bloque convergiendo aspectos

más allá de lo económico y comercial. Esta homogenización se la puede hacer por medio de un órgano supranacional que vele por el bienestar del país, del bloque y de la región.

Al momento que existe un Acuerdo de Complementación Económica (ACE no. 59) entre la CAN y el MERCOSUR, se recomienda fortalecer este acuerdo, incrementar los beneficios para ambos bloques e ir revalidando su vigencia para favorecer a la región en general.

Si los dos bloques estudiados se encuentran en el mismo nivel de la Teoría de la Integración Económica: unión aduanera imperfecta, no es recomendable que Ecuador salga de la CAN para unirse al MERCOSUR. Lo óptimo sería analizar la opción de dejar la Comunidad Andina siempre y cuando Ecuador llegue a pertenecer a un bloque integracionista de mayor jerarquía y de mayor nivel.

Es recomendable permanecer en la CAN y rechazar la opción de ser miembro pleno del MERCOSUR; no obstante, fomentar la unión de la región y fortalecer los vínculos comerciales bilaterales entre Ecuador y los países miembros del MERCOSUR es un objetivo que hay que trabajarlo y alcanzarlo.

La opción válida para el Ecuador es conseguir importantes inversiones directas a largo plazo; motivarlas a que contribuyan al aumento y diversificación de la oferta exportable y al cambio de la matriz productiva, generando producciones de servicios modernos y de bienes útiles para esos servicios; asegurarles transparencia en las negociaciones y certeza en la permanencia de los acuerdos suscritos o implícitos con el gobierno; justicia imparcial, tributación razonable; mercados importantes en todo el mundo, pero especialmente en aquellas áreas donde ya se vende la oferta exportable nacional.

Para Ecuador, analizar en profundidad no el ser parte del MERCOSUR sino más bien el fortalecer la Comunidad Andina y ampliar acuerdos bilaterales entre grupo. De esta manera se logra tener en la región dos bloques fortalecidos que en un futuro pueden orientarse a uno sólo con bases y principios fundamentados.

IX. BIBLIOGRAFÍA

- HOY. (08 de Febrero de 2010). Producción de petróleo ecuatoriano bajó a \$486 mil barriles diarios en 2009. *Diario Hoy*, pág. 1.
- ANÓNIMO. (23 de 08 de 2013). *DEBITOOR*. Recuperado el 11 de 03 de 2015, de DEBITOOR: <https://debitoor.es/glosario/definicion-balanza-de-pagos>
- ANÓNIMO. (2014). *La Gran Enciclopedia de la Economía*. Recuperado el 30 de Agosto de 2014, de La Gran Enciclopedia de la Economía: <http://www.economia48.com/spa/d/comercio-intraindustrial/comercio-intraindustrial.htm>
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (19 de Abril de 2014). *BANCO CENTRAL DEL ECUADOR*. Recuperado el 29 de Septiembre de 2014, de BANCO CENTRAL DEL ECUADOR: <http://www.bce.fin.ec/index.php/estadisticas-economicas2o>
- BIASE, H. D. (2003). MERCOSUR entre el ALCA y la UE. *Revista FCE*, 6-7.
- BRAVO, I. (06 de Noviembre de 2011). Realizan cumbre para evitar salida de Ecuador de la CAN. *El Universal*, pág. 3.
- CEPEDA, J. (11 de Mayo de 2011). CAN y MERCOSUR: opciones comerciales. *Diario El Hoy*, págs. 8-10.
- CORDERO, M. (08 de Junio de 2010). *La dimensión comercial de la integración regional*. Recuperado el 16 de Enero de 2014, de CEPAL: http://www.cepal.org/publicaciones/xml/5/40695/Dimension_comercial_integracion_regional_Capitulo_III_vf.pdf
- DE LA PIEDRA, J. J. (28 de Junio de 2011). *Cumbre del Mercosur busca ajustar eliminación del doble cobro de arancel externo*. Recuperado el 16 de Octubre de 2014, de EMOL. Economía: <http://www.emol.com/noticias/economia/2011/06/28/489658/cumbre-del-mercosur-busca-ajustar-eliminacion-del-doble-cobro-de-arancel-externo.html>
- DRENTH, A. (12 de Diciembre de 2012). *El Productor*. Recuperado el 16 de Junio de 2014, de El productor : <http://elproductor.com/2012/12/10/mercosur-la-clave-estaria-en-las-condiciones-de-la-adhesion/>
- FULQUET, G. (15 de Abril de 2010). *FLACSO*. Recuperado el 16 de Enero de 2014, de Acciones cooperativas para un MERCOSUR sustentable: http://rrii.flacso.org.ar/wp-content/uploads/2010/06/FLA_Doc51.pdf
- LETAMENDI, X. (17 de Enero de 2014). MERCOSUR cre grupo de trabajo para adhesión de Ecuador. *El Telégrafo*, págs. 16-17.

- MERCOSUR. (2010). *LISTA NACIONAL DE EXCEPCIONES AL ARANCEL EXTERNO COMÚN*. Foz de Iguazú: MERCOSUR.
- MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR. (16 de Febrero de 2012). *Ministerio de Comercio Exterior*. Recuperado el 06 de Septiembre de 2014, de Ministerio de Comercio Exterior: <http://comercioexterior.gob.ec/>
- MOTTA, P. d. (2008). *Asimetrías estructurales y de política*. Montevideo: Red Mercosur 12.
- OSORIO, L. (15 de Diciembre de 2012). *Blog personal*. Recuperado el 20 de Agosto de 2014, de Blog peronal: <http://solocquenadacbyllunao.blogspot.com/2012/12/el-ecuador-no-debe-ingresar-al-mercosur.html>
- PIERA, L. (28 de Octubre de 2012). *MERCOSUR*. Recuperado el 18 de Enero de 2014, de MERCOSUR: <http://www.mercosur.int/>
- QUIJANO, J. M. (23 de Enero de 2011). *CEFIR*. Recuperado el 16 de Enero de 2014, de MERCOSUR: 20 años: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/uruguay/07904.pdf>
- QUINTEROS, P. (06 de Agosto de 2014). Logística Internacional hacia el MERCOSUR. (E. Valenzuela, Entrevistador)
- ROZO, C. (Septiembre de 2009). *Universidad Autónoma Metropolitana*. Recuperado el 20 de Enero de 2014, de Brasil, MERCOSUR y la UE: http://csh.xoc.uam.mx/produccioneconomica/eventos/pdf/articulos/brasil_mercosur_ue.pdf
- SÁNCHEZ, S. (20 de Diciembre de 2011). Política comercial del Mercosur coincide más con la visión de Ecuador, dice Correa. *EL COMERCIO*.
- SECRETARIA DEL MERCOSUR. (01 de Diciembre de 2012). *MERCOSUR*. Recuperado el 25 de Octubre de 2014, de MERCOSUR: http://www.mercosur.int/innovaportal/file/682/1/libro_mercosur_-_esp.pdf
- TERRA, M. I. (Agosto de 2008). *Asimetrías en el MERCOSUR: Un obstáculo para el crecimiento*. Montevideo: Red Mercosur 12. Recuperado el 17 de Enero de 2014, de Asimetrías en el MERCOSUR: Un obstáculo para el crecimiento.
- TRADEMAP. (01 de Diciembre de 2012). *TRADEMAP*. Recuperado el 18 de Octubre de 2014, de TRADEMAP: <http://www.trademap.org/>

Publicaciones

- Bermúdez, G. (14 de JULIO de 2013). Ecuador negocia ingreso al MERCOSUR, ratificó ayer Glas. *El Universo*, pág. 18.

Bitar, S. (2010). Los intereses económicos de América Latina. *Revista EI*, pág. 24-26.

Canta, C. (25 de JUNIO de 2012). Comercio exterior y empresas. *Revista Container*. Recuperado de: <http://www.revistacontainer.com.ar/2012/06/25/actualidad-del-arancel-externo-comun-del-mercosur/>

Vargas, R. (28 de 01 de 2008). Las relaciones comerciales de América Latina. *Universidad Andina Simón Bolívar*. Recuperado de: <http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/1401/1/RF-09-TC-Vargas.pdf>